

VYSOKÁ ŠKOLA BÁŇSKÁ – TECHNICKÁ UNIVERZITA OSTRAVA
EKONOMICKÁ FAKULTA

KATEDRA PODNIKOHOSPODÁRSKA

Návrh podnikateľského plánu pre zariadenie starostlivosti o dieťa do troch rokov veku
dieťaťa na Slovensku
Proposal of a Business Plan for a Childcare Facility up to Three Years of Age in
Slovakia

Študent:
Vedúci bakalárskej práce:

Dominika Minárová
Ing. Hana Štverková, Ph.D., MBA, LL.M.

Ostrava 2020

VŠB - Technická univerzita Ostrava
Ekonomická fakulta
Katedra podnikohospodářská

Zadání bakalářské práce

Student: **Dominika Minářová**

Studijní program: B6208 Ekonomika a management

Studijní obor: 6208R020 Ekonomika podniku

Téma: **Návrh podnikatelského plánu pro zařízení pečující o malé děti do tří let věku na Slovensku**
Proposal of a Business Plan for a Childcare Facility up to Three Years of Age in Slovakia

Jazyk vypracování: slovenština

Zásady pro vypracování:

1. Úvod
 2. Teoretická východiska zpracování podnikatelského plánu
 3. Návrh podnikatelského plánu pro zařízení péče o dítě
 4. Praktická doporučení vyplývající z návrhu
 5. Závěr
- Seznam použité literatury
Seznam zkratk
Prohlášení o využití výsledků bakalářské práce
Seznam příloh
Přílohy

Seznam doporučené odborné literatury:

ČERVENÝ, Radim. *Business plán: krok za krokem*. Praha: C. H. Beck, 2014. ISBN 978-80-7400-511-4.
SVOBODOVÁ, Ivana a Michal ANDERA. *Od nápadu k podnikatelskému plánu: jak hledat a rozvíjet podnikatelské příležitosti*. Praha: Grada, 2017. ISBN 978-80-271-0407-9.
SYNEK, Miloslav a Eva KISLINGEROVÁ. *Podniková ekonomika*. 6. vyd. Praha: C. H. Beck, 2015. ISBN 978-80-7400-274-8.


Formální náležitosti a rozsah bakalářské práce stanoví pokyny pro vypracování zveřejněné na webových stránkách fakulty.

Vedoucí bakalářské práce: **Ing. Hana Štverková, Ph.D., MBA, LL.M.**


Datum zadání: 22.11.2019

Datum odevzdání: 07.05.2020





doc. Ing. Jindra Peterková, Ph.D.
vedoucí katedry



doc. Ing. Lenka Kauerová, CSc.
proděkanka pro studium
na základě pověření k jednání č.j.
VSB/19/050319/9900 ze dne 24. 9. 2019

Prehlasujem, že som celú bakalársku prácu, so všetkými prílohami, vypracovala samostatne.

V Ostrave dňa 28.04.2020

Dominika Minářová
meno a priezvisko študenta

Pod'akovanie

Týmto by som sa chcela poďakovať vedúcej práce, pani Ing. Hane Štverkovej, Ph.D.,MBA,LL.M, za odborné vedenie, rady, venovaný čas a cenné pripomienky, ktoré mi pomohli pri vytváraní tejto bakalárskej práce.

Obsah

1	Úvod.....	4
2	Teoretické východiská spracovania podnikateľského plánu	6
2.1	Základné pojmy.....	6
2.2	Právne formy podnikania na Slovensku.....	13
2.3	Podnikateľský plán.....	16
2.4	Obsah a štruktúra podnikateľského plánu	18
3	Návrh podnikateľského plánu pre založenie.....	34
3.1	Titulná strana.....	34
3.2	Exekutívny súhrn	35
3.3	Charakteristika podniku	36
3.4	Ciele firmy	44
3.5	Analýza prostredia firmy.....	45
3.5.1	PEST analýza.....	45
3.5.2	Porterov model piatich konkurenčných síl	51
3.5.3	SWOT analýza.....	56
3.6	Marketingový plán	58
3.6.1	Marketingový výskum	58
3.6.2	Analýza dát a výsledky výskumu	59
3.6.3	Marketingový mix.....	64
3.7	Finančný plán	72
3.7.1	Základný kapitál	72
3.7.2	Počiatkové výdaje	73
3.7.3	Prevádzkové výdaje a mzdy	77
3.7.4	Očakávané tržby a predpokladaná kapacita.....	81
3.7.5	Zahajovacia súvaha.....	83
3.7.6	Plánovaný výkaz ziskov a strát	84
3.7.7	Cash flow	85
3.7.8	Analýza bodu zvratu	86
3.8	Analýza rizík	88
4	Praktické doporučenia vyplývajúce z návrhu	90
5	Záver	93
	Zoznam použitej literatúry	95
	Zoznam skratiek.....	100
	Zoznam príloh.....	102

1 Úvod

Po skončení materskej dávky sa začína poberať rodičovský príspevok a mnohokrát aj napriek veľkému úsiliu zvyšku rodiny je žena nútená nastúpiť do práce skôr a tým pádom dieťa umiestni do zariadenia starostlivosti o deti do troch rokov. Môže nastať situácia, kedy si ženy chcú budovať svoju kariéru, čo vedie k umiestneniu dieťaťa do zariadenia. Rastie neustály záujem rodičov o danú službu, ak nie je iná možnosť starostlivosti o dieťa, napríklad zo strany rodiny. Mnohí psychológovia však tvrdia, že skoré odlúčenie dieťaťa od matky môže spôsobiť psychologické a emocionálne problémy – je zrejmé, že dieťa sa najlepšie cíti v blízkosti matky. Preto sa snažia zariadenia pomáhať deťom pri adaptácii, pripravujú ho na nové prostredie a kolektív tak, aby sa dieťa cítilo čo najbezpečnejšie a malo pocit domova. Na Slovensku vznikajú nové zariadenie pre deti do troch rokov a často patria do kategórie malých a stredných podnikov (MSP). Každý rozbeh podniku nie je práve najľahší a preto existuje na Slovensku podpora MSP. Na Slovensku z hľadiska podpory MSP pôsobí Slovak Business Agency (SBA), ktorý funguje ako základ verejného a súkromného sektora. Patrí medzi najstaršie a kľúčové inštitúcie. SBA v rámci aktivít, ktoré sú zamerané na podporu rozvoja a rastu MSP na Slovensku, realizuje pravidelné kontrolovanie a výskum podnikateľského prostredia. MSP na Slovensku tvoria 99,9 % podiel z celkového počtu podnikateľských subjektov. V podnikovej ekonomike poskytujú pracovné príležitosti skoro trom štvrtinám (73 %) aktívnej pracovnej sily. Sú označované ako pilier alebo chrbtica trhu ekonomiky. Tvoria kľúčový segment podnikateľského sektora každej rozvinutej krajiny.

Dôvod spracovania bakalárskej práce je fakt, že v súčasnosti nie je dostatočná kapacita v zariadeniach starostlivosti o deti do troch rokov. Momentálny stav v zariadeniach v okrese Považská Bystrica nedokáže pokryť dopyt po službe. Rodičia sa z toho dôvodu nemôžu vrátiť do práce skôr, kým dieťa nedovrší tri roky. *Cieľom bakalárskej práce je zostavenie podnikateľského plánu pre založenie zariadenia starostlivosti o deti do troch rokov na Slovensku a spracovanie všetkých podkladov pre založenie a fungovanie. Čiastkovým cieľom bakalárskej práce je posúdiť záujem obyvateľov z okresu Považská Bystrica o ponúkanú službu. Tým, že sa podnik bude nachádzať na Slovensku, budú všetky podmienky podnikania prispôbené slovenskej legislatíve.*

Bakalárska práca je rozdelená na dve časti – teoretická a praktická. V prvej časti práce sú rozobrané základne pojmy, ktorú súvisia s podnikaním a podmienky, ktoré musí podnikateľ pri zakladaní spoločnosti splniť. Ďalej sa definuje podnikateľský plán a jeho štruktúra. Druhá časť bakalárskej práce obsahuje použitie teoretických východísk z prvej časti a konkretizáciu samotného podnikateľského plánu. Ako prvé bude v práci rozobraná analýza prostredia firmy, či už vonkajšieho alebo vnútorného prostredia. Použitá metóda PEST analýza pomôže preskúmať makroprostredie. Na analýzu mikroprostredia bude použitý Porterov model piatich konkurenčných síl. Celkové prostredie bude popisovať SWOT analýza. V rámci marketingového plánu bude uskutočnený marketingový výskum, ktorý by mal zistiť názor obyvateľov na zariadenie a takisto ich predstavu o ponúkanej službe. Finančný plán pomôže vyčíslieť prvotné náklady, ktoré vzniknú pri založení, odhad tržieb a zostavenie finančných výkazov v troch variantoch – pesimistický, neutrálny a optimistický. Posledná časť bakalárskej práce sa bude venovať praktickým odporúčaniam, ktoré budú vychádzať z návrhu podnikateľského plánu.

2 Teoretické východiská spracovania podnikateľského plánu

Náplňou kapitoly bude vysvetlenie základných pojmov – podnikanie, podnikateľ, podnik, oboznámenie s bariérami podnikania a podnikateľským rizikom, vymedzenie MSP, podpora MSP na Slovensku a voľby druhov právnej formy podnikania.

2.1 Základné pojmy

Pri spracovaní teoretickej časti vychádzam z legislatívy, ktorá je platná na Slovensku a harmonizovaných predpisov Európskej únie, ktoré sú tiež platné na Slovensku.

Podnikateľ

Pojem podnikateľ nemá jednoznačnú definíciu. Obecne platnú definíciu využíva autorka z literárnych zdrojov. Podnikateľ je chápaný ako osoba, ktorá realizuje podnikateľské aktivity a nesie riziká, ktoré môžu viesť k strate vlastného kapitálu. Ďalej môže byť podnikateľ chápaný ako osoba, ktorá sa snaží využiť príležitosť a efektívne využiť zdroje a prostriedky k dosiahnutiu podnikateľských cieľov a je ochotná podstúpiť riziká, ktoré podnikanie prináša. Podnikateľ investuje do podnikania svoje prostriedky, úsilie, čas a je zodpovedný za samostatné vedenie podniku. (Veber, Srpová et al., 2012)

Pojem podnikateľ na Slovensku je definovaný v obchodnom zákone č. 513/1991 § 2 odst. 2 v aktuálnom znení ako:

- a) „osoba zapísaná v obchodnom registri,
- b) osoba, ktorá podniká na základe živnostenského oprávnenia,
- c) osoba, ktorá podniká na základe iného než živnostenského oprávnenia podľa osobitných predpisov,
- d) fyzická osoba, ktorá vykonáva poľnohospodársku výrobu a je zapísaná do evidencie podľa osobitného predpisu.“

Martinovičová (2019) chápe pojem podnikateľ ako dôležitý faktor hospodárskeho vývoja. Činnosť úspešného podnikateľa je založená na vysokej kvalifikácii, špecializácii, informovanosti a cieľavedomom úsilí. Podnikateľ je človek so špecifickými osobnostnými rysmi a vlastnosťami.

Mikoláš (2010) rozlišuje primárneho a sekundárneho podnikateľa. Primárny podnikateľ je fyzická osoba – vlastník podniku. Pre vlastníka je podnik nástrojom podnikania. Sekundárny podnikateľ podnik iba spravuje a splnomocňuje svoje podnikateľské role a funkcie na podnik.

Podnikanie a podnik

Podnikanie je definované viacerými spôsobmi a je možné ho chápať z viacerých hľadísk. Najčastejšie môžeme podnikanie vysvetliť pomocou nasledujúcich poňatí: (Veber, Srpová et al., 2012)

- ekonomické poňatie - podnikaním sa chápe zapojenie ekonomických zdrojov tak, aby sa zvýšila pôvodná hodnota. Predstavuje dynamický proces vytvárania pridanej hodnoty,
- psychologické poňatie - podnikanie je činnosť, ktorá motivuje niečo získať, dosiahnuť a splniť. Podnikanie pomáha v dosiahnutí seberealizácie,
- sociologické poňatie - podnikanie vytvára blahobyť všetkým zainteresovaným a hľadá cestu k lepšiemu využitiu zdrojov a vytváraním pracovných miest,
- právnické poňatie - podnikaním sa podľa slovenského obchodného zákonníka rozumie ako *„sústavná činnosť, ktorú podnikateľ vykonáva samostatne vo vlastnom mene na vlastnú zodpovednosť za účelom dosiahnutia zisku.“* (Zákon č. 513/1991, § 2 odst. 1, Zb. Obchodný zákonník v aktuálnom znení).

Martinovičová (2019) chápe podnikanie ako vyhľadávanie, objavovanie a využívanie podnikateľských príležitostí k vyplňovaniu medzier na trhu. Súčasťou podnikania sú podnikateľské rozhodnutia - znovurozdelenie disponibilných zdrojov a prekonávanie zaužívaných stereotypov.

Prvotný motív podnikania je snaha o zhodnotenie vloženého kapitálu. Na začiatku podnikania vkladá podnikateľ do podnikania kapitál - vlastný alebo cudzí. Veľkosť kapitálu je pomerne odlišná a závisí ako na predmete podnikania, tak aj na samotnom rozsahu. Zisk sa docieľuje uspokojením potrieb zákazníkov, ktoré sú uspokojované výrobkami alebo službami prostredníctvom trhu. (Synek, Kislingerová et al., 2015)

V prílohe č. 1 sú zobrazené podľa Korenková (2018, str. 10) základné právne predpisy upravujúce podnikanie v Slovenskej republike.

„Podnikem se rozumí každý subjekt vykonávající hospodářskou činnost, bez ohledu na jeho právní formu. K těmto subjektům patří zejména osoby samostatně výdělečně činné a rodinné podniky vykonávající řemeslné či jiné činnosti a obchodní společnosti nebo sdružení, která běžně vykonávají hospodářskou činnost.“ (Veber, Srpová et al., 2012, str. 16)

Podnik je prvotný ekonomický subjekt trhovej ekonomiky a jednotka ekonomického rozhodovania. V makro a mikroekonómii sa podnik definuje ako ekonomický subjekt, ktorý má za úlohu vyrábať statky a služby a následný predaj na jednotlivých trhoch. (Gabrhelová et al., 2018)

Malé a stredné podniky (MSP)

Do roku 1995 v podmienkach samostatnej Slovenskej republiky neexistovala samostatná definícia MSP. Tým, že sa MSP neustále rozvíjali, postupom času sa vytvoril tlak na zavedenie samostatnej definície MSP. Od roku 1995 v znení Zákona č. 100/1995 Z. z. o štátnej podpore MSP sa definujú MSP na základe kvantitatívneho kritéria - podľa počtu zamestnancov. Vymedzenie malo nedostatočnú vypovedaciu schopnosť o reálnej sile podniku. Na základe toho bol v roku 1999 prijatý Zákon č. 231/1991 Z. z. o štátnej pomoci, kde sa pristúpilo k triedeniu MSP a ku prevzatíu kvantitatívnych kritérií - počet pracovníkov, obrat a hospodársky výsledok. Za kvalitatívne kritérium sa pokladá miera ekonomickej nezávislosti. Hodnotenie MSP sa stalo plno kompatibilné s tým, čo odporúčala Európska komisia. (Ježková, 2011)

Od 1. januára 2005 je v platnosti európska definícia MSP. Hlavný dôvod, prečo bola definícia prijatá, bolo úsilie o jednotný pohľad na MSP z hľadiska finančnej prepojenosti na iné podniky. Je aplikovaná na všetky budúce opatrenia, ktoré nastanú v rámci EÚ, vrátane výskumných programov. (Strážovská, 2014)

Európska komisia vymedzuje podnik ako subjekt, ktorý realizuje hospodársku činnosť, ale neberie ohľad na jeho právnu formu. Rozhodujúcim faktorom je hospodárska činnosť. Dôležité kritérium je kritérium zamestnanosti (počet pracovníkov). Pre zistenie, či sa podnik nachádza v kategórii malé a stredné podniky, porovnávame jednu z nasledujúcich kombinácií:

- 1) počet pracovníkov a ročný obrat,
- 2) počet pracovníkov a celková bilančná suma. (Veber, Srpová et al., 2012)

Podstatná podmienka pre určenie MSP je stupeň závislosti. Tá určuje, že podnik nemôže vlastniť 25 % alebo väčšiu časť v ďalšej firme alebo v skupine firiem. (Synek, Kislingerová, et al., 2015)

Tab. 2.1 Kritéria pre vymedzenie malých a stredných podnikov

Kategorie podniků	Počet zaměstnanců	Roční obrat	Aktiva celkem
střední	< 250	≤ € 50 milionů	≤ € 43 milionů
malé	< 50	≤ € 10 milionů	≤ € 10 milionů
mikro	< 10	≤ € 2 milionů	≤ € 2 milionů

Zdroj:(Synek a Kislingerová, 2015; Nariadenie Komisie (ES) č. 70/2001 z 12. januára 2001 o uplatňovaní článkov 88 a 87 Zmluvy ES na štátnu moc malým a stredným podnikom, 2008)

MSP majú svoje výhody a nevýhody:

Výhody:

- prístup na rozľahlý trh tovaru a lepší prístup ku kapitálu z ekonomík EÚ,
- zlepšenie príležitosti investovania v krajinách EÚ,
- vyššia mobilita zamestnancov,
- jednotné colné pravidlá,
- jednoduchšia organizačná štruktúra,
- väčšia citlivosť na potreby trhu. (Strážovská, 2014)

Nevýhody:

- deficit peňažného vybavenia,
- obtiažný prístup k verejným dražbám,
- nutné rešpektovanie technických predpisov,
- sťažená príležitosť pre prenikanie na zahraničné trhy. (Dvořáček, 2015)

Podpora MSP na Slovensku

Národný holdingový fond vymedzil ministerstvá, agentúry a inštitúcie na podporu MSP:

a) Ministerstvá

- Ministerstvo hospodárstva SR - kľúčový orgán. Podpora pomocou licencií v pôsobnosti Ministerstva hospodárstva Slovenskej republiky a dotácií,
- Ministerstvo výstavby a regionálneho rozvoja SR - vyhotovilo dokument, ktorý slúži ako nástroj na čerpanie finančných prostriedkov z fondov Európskej únie. Dokument popisuje aktuálnu situáciu MSP na Slovensku,
- Ministerstvo financií SR - vo vzťahu k rastu MSP má významnú podpornú funkciu. Najmä v poskytovaní úľav a oslobodení v oblasti podnikania,
- Ministerstvo práce, sociálnych vecí a rodiny SR - poskytuje podporu nepriamo. Ide hlavne o cieľavedomé viazané príspevky zamestnávateľom na úhradu miezd a poistných odvodov,
- Ministerstvo pôdohospodárstva a rozvoja vidieka SR - spravuje a zameriava sa na poskytovanie podpory v oblasti poľnohospodárstva, potravinárstva, lesnom a rybnom hospodárstve ale aj v oblasti vidieka,
- Ministerstvo životného prostredia SR - rozdeľuje dva fondy - environmentálny a recyklačný. Environmentálny fond poskytuje podporu právnickým alebo fyzickým osobám, ktoré podnikajú formou úveru. Recyklačný fond sa zaraďuje medzi neštátne účelové fondy, v ktorom sa zoskupujú finančné prostriedky na podporu zberu, vyhodnotenia a spracovania odpadu. (Národný holdingový fond, 2020)

b) Agentúry, bankové inštitúcie a fondy

- Slovak Business Agency,
- Slovenská záručná a rozvojová banka, a. s. - podporuje MSP prostredníctvom záručných, príspevkových a úverových programov,
- Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu, š. p. o. - cieľom agentúry je znížiť nezamestnanosť, zvýšiť podiel investorov a podporovať investičné projekty,

- Slovenská inovačná a energetická agentúra,
- Európska vzdelávacia akadémia - umožňuje vzdelávanie, rekvalifikačné a jazykové kurzy. Kurzy sa uskutočňujú v oblasti zahraničného obchodu, podnikania a cestového ruchu,
- Slovenská agentúra pre cestovný ruch. (Národný holdingový fond, 2020)

Podpora sa poskytuje dvomi formami. Priama forma poskytovania - jednorazový finančný prostriedok, dotácia, finančný nástroj podľa osobitného predpisu. Nepriama forma poskytovania - informácie, vzdelávanie, odborný tréning a poradenstvo v rámci podnikania, usporiadanie a podpora účasti na súťažiach, stážach a výstavách. (Strážovská, 2018)

Bariéry podnikania

Medzi bariéry podnikania radíme faktory, ktoré bránia človeku začať podnikat'. Bariéry podnikania sú rozdelené do dvoch skupín - interné a externé.

Podľa Veber (2012) sú interné bariéry podnikania také, ktoré sa vyskytujú na strane podnikateľa a majú tri základné príčiny:

a) človek nemá záujem podnikat'

- nemá motiváciu k založeniu vlastného podniku,
- strach z rizík podnikania (neistota, obava z neúspechu),
- osobné vlastnosti (deficit cieľavedomia, slabá výdrž).

b) človek nemá dostatočné odborné znalosti a skúsenosti s podnikaním

- chýba nápad, v čom by mohol začať podnikat' (zámer podnikania, know-how),
- slabo využitá príležitosť,
- nevedomosť základných požiadaviek, ktoré súvisia s podnikaním,
- chýbajú manažérske a vyjednávacie schopnosti.

c) človek nemôže podnikat'

- vysoké náklady na začiatku podnikania,
- nevhodné priestory,
- podpora okolia k podnikaniu (nedôvera rodiny, priateľov, nevhodní spoločníci).

Externé bariéry sú nezávislé na podnikateľovi a sú dané zvonka. Nedajú sa ovplyvniť. Sú určené predovšetkým:

- a) právnym prostredím
 - zákonmi môže byť čiastočne obmedzená alebo zakázaná výroba výrobkov,
 - meniac sa legislatíva.
- b) ekonomickým prostredím
 - trh je nasýtení,
 - administratívna náročnosť.
- c) podnikateľskou infraštruktúrou
- d) sociálnymi bariérami
 - nie všetci obyvatelia si môžu dovoliť výrobok / službu zadovážiť. (Veber, Srpová et al., 2012)

Riziko podnikania

Ľudské činnosti nesú so sebou riziká. Podnikateľ by mal byť vopred pripravený na výskyt podnikateľských rizík. Riziko býva spojené najmä s neúspechom.

Veber (2012) tvrdí, že je dôležité, aby podnikateľ poznal budúci vývoj faktorov. Rozhodovaniu za istoty hovoríme vtedy, keď podnikateľ tvrdí, že s istotou pozná všetky dôsledky svojho rozhodovania. Väčšinou ale podnikateľ nepozná budúce stavy, ktoré nastanú. Oveľa dôležitejšie je však to, aby podnikateľ venoval pozornosť aspektu rizika. Riziká nemajú jednoznačný priebeh, ale sú chaotické.

Meranie rizík sa uskutočňuje najmä vo finančnej oblasti. Medzi používané metódy patrí:

- metóda VAR (value at risk) – meria účinky nepravdepodobných udalostí na normálnych trhoch na akcionársku hodnotu,
- metóda EAR (earnings at risk) – používa DuPont na meranie vplyvu rizík na výnosy. Manažéri túto metódu považujú za praktickejšiu, pretože pomohla výrazne zmeniť spôsob zaobchádzania s rizikom,
- brainstorming – skupinová technika pre generovanie veľkého množstva nápadov v relatívne krátkom čase,
- metóda Delphi – patrí medzi najpoužívanejšie metódy analýzy rizík, ktorá je založená na účelových interview. Stanovuje odborný odhad budúceho vývoja alebo stav skupiny expertov,

- Check list (kontrolný zoznam) – postup založený na systematickej kontrole plnenia vopred stanovených podmienok a opatrení. (Zapletalová et al., 2012)

2.2 Právne formy podnikania na Slovensku

„Již v úvode podnikatelských aktivit je nutné se rozhodnou pro vhodný typ právní formy a s ním související obchodní název, pod níž bude podnikání vykonáváno. Volba samozřejmě není nezvratná. V pozdější době lze zvolený typ právní formy transformovat na jiný. Přináší to ale další komplikace a náklady, kterým je možné se vyhnout právě dobrou počáteční rozvahou. (Veber, Srpová et al., 2012, str. 67)

Slovenská legislatíva rozlišuje nasledujúce formy podnikania:

- a) podnikanie fyzických osôb – samostatné podnikanie jednotlivcov nezapísaných alebo zapísaných v Obchodnom registri,
- b) podnikanie právnych osôb – vzniká nový právny subjekt. (Horbulák, 2015)

Podnikanie fyzických osôb

Najviac využívaná forma podnikania na Slovensku je živnosť. *„Podľa Živnostenského zákona č. 455/1991 Zb. živnosť je sústavná činnosť vykonávaná samostatne, vo vlastnom mene, na vlastnú zodpovednosť za účelom dosiahnutia zisku.“ (Ježková, 2011, str. 43)*

„V bežnom povědomí je živnost spojovaná s podnikatelskými aktivitami malého rozsahu, obvykle provozovanými buď přímo živnostníkem, nebo za pomoci jeho rodinných příslušníků s cílem „uživit“ sebe i rodinu“. (Veber, Srpová et al., 2012, str.16)

Pri definovaní živnosti je potrebné vymedziť aj pojem živnostník. Živnostník je len fyzická osoba, ktorá môže viesť iba jednoduché alebo podvojné účtovníctvo. (Ježková, 2011)

Fyzické osoby si môžu vybrať, či chcú podnikat' na základe živnostenského listu alebo koncesnej listiny. Rozhodujú sa podľa toho, akú živnosť si vybrali (ohlasovaciu alebo koncesovanú). Zapisujú sa do živnostenského registra.

Pre podnikateľov Ministerstvo vnútra Slovenskej republiky vypracovalo zoznam odporúčaných označení najviac používaných remeselných, viazaných a voľných živností. Zoznam obsahuje vymedzenie spolu so spôsobom preukazovania odbornej spôsobilosti.

Má predovšetkým pomôcť pri voľbe a správnom zaradení predmetov činností. (Korenková, 2018)

Synek (2015) tvrdí, že živnosti ohlasovacie môžu byť prevádzkované na základe ohlásení. Dôležité je, aby boli splnené stanovené podmienky. Živnosti rozdeľujeme na:

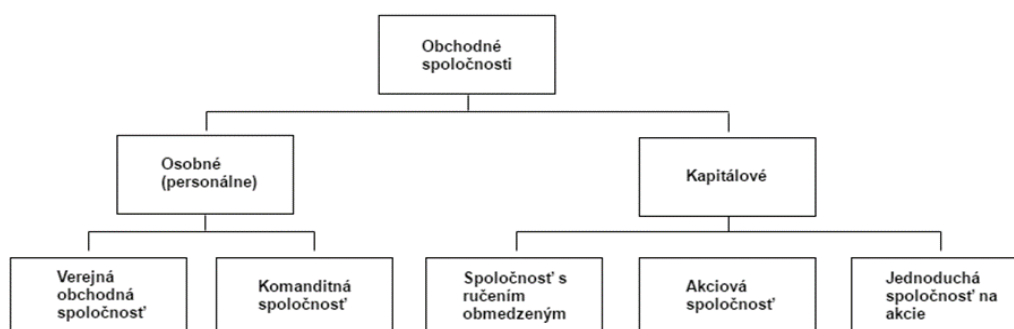
- živnosti remeselné - odborná spôsobilosť je výlučne získaná v odbore alebo v praxi (napr. kovoobrábanie, oprava pracovných strojov a kamenárstvo),
- živnosti viazané - je potrebné získanie preukazu spôsobilosti. Odborná spôsobilosť je určená pre každú živnosť samostatne (napr. očná optika a zubná technika, prevádzkovanie autoškoly),
- živnosti voľné - odborná spôsobilosť nie je určená (napr. výroba kože a kožených výrobkov, činnosti reštaurácií).

Podľa Synek (2015) živnosti koncesované sa realizujú iba na základe koncesie. Koncesia je povolenie, ktoré udeľuje živnostenský úrad. Uchádzač musí mať potrebné vzdelanie alebo vykonané špeciálne kurzy.

Podnikanie právnických osôb

Medzi najčastejšie organizačno-právne formy podnikania právnických osôb sa radia obchodné spoločnosti. Členia sa na osobné (personálne) a kapitálové spoločnosti. Charakteristickým znakom osobných (personálnych) spoločností je bezprostredná účasť spoločníkov na podnikaní. Kapitálové spoločnosti sú typické kapitálovou účasťou na podnikaní a neručia za záväzky spoločnosti buď vôbec (akciové spoločnosti), alebo iba obmedzene, najmä do výšky nesplatennej časti kapitálového vkladu (spoločnosť s ručením obmedzeným). (Korenková, 2018)

Obr. 2.1 Rozdelenie obchodných spoločností



Zdroj: KORENKOVÁ, Marcela. Podnikateľské minimum. Nitra: Univerzita Konštantína Filozofa, 2018. ISBN 978-80-558-1298-4.

Na Slovensku podľa Obchodného zákonníka v aktuálnom znení je možné založiť štyri typy obchodných spoločností:

- 1) verejné obchodné spoločnosti (v. o. s. alebo ver. obch. spol.),
- 2) komanditné spoločnosti (kom. spol. alebo k. s.),
- 3) spoločnosť s ručením obmedzeným (spol. s r. o. alebo s. r. o.),
- 4) akciová spoločnosť (akc. spol. alebo a. s.). (Fabová, 2011)

Družstvo patrí medzi najmenej využívanú právnu formu v podnikateľskej praxi. Patri medzi osobitnú právnu formu podnikania, ktorú upravuje Obchodný zákonník v aktuálnom znení. Označuje sa ako spoločenstvo neuzavretého počtu osôb, ktoré je založené za účelom podnikania alebo zaistenia hospodárskych a sociálnych potrieb. (Korenková, 2018)

Porovnanie voľby právnej formy podnikania – živnosť a spoločnosť s ručením obmedzeným sa nachádza v prílohe č. 2.

Nadnárodné formy podnikania

Tým, že Slovenská republika vstúpila do Európskej únie (EÚ), sa otvorila možnosť nadnárodného podnikania. Najdôležitejšou výhodou je možnosť presunu miesta podnikania do hociktorého členského štátu EÚ a možnosť využitia výhody, ktoré ponúka lokálna legislatíva. (Korenková, 2018)

Európska spoločnosť

Synek (2015) definuje európsku spoločnosť ako určitú formu podnikania, ktorá podlieha právnym normám v Európskej spoločnosti. Zakladá sa pevne vymedzeným spôsobom podľa smernice EU.

Európska spoločnosť je právnická osoba. Zapisuje sa do obchodného registra podľa osobitného zákona. Obchodná spoločnosť s ústredím riadenia mimo územia členského štátu Európskej únie sa môže za podmienok, ktoré sú ustanovené osobitným predpisom, podieľať na založení európskej spoločnosti so sídlom na území Slovenskej republiky. (Zákon č. 562/2004 Z.z, Zákon o európskej spoločnosti)

Európske zoskupenie hospodárskych záujmov

Zoskupenie je právnická osoba, ktorá sa zapisuje do obchodného registra. Obchodné meno sa musí skladať z označenia „európske zoskupenie hospodárskych

záujmov“ alebo zo skratky „EZHZ“. Zakladá sa zakladateľskou zmluvou (Zákon č. 177/2004 Z.z., Zákon o európskom zoskupení hospodárskych záujmov). Patrí k menej náročnej forme podnikania, pretože pri založení nie je potrebné vytvárať základné imanie. Cieľom je zjednodušiť, rozvíjať a neustále zlepšovať hospodársku činnosť členov. (Synek, Kislingerová et al., 2015)

V rámci spracovania bakalárskej práce som sa rozhodla pre právnu formu podnikania – spoločnosť s ručením obmedzeným. Založenie tejto právnej formy podnikania má veľkú výhodu oproti živnosti a to, že podnikateľ neručí za záväzky celým svojím majetkom. V prípade, že by podnikateľovi hrozila exekúcia, nie je ohrozený jeho súkromný majetok.

2.3 Podnikateľský plán

„Hned v úvodu se nabízí otázka, proč bychom měli podnikatelský plán sestavovat. Své podnikatelské nápady nosíme většinou v hlavě a nemáme potřebu je prezentovat v písemné podobě a někoho s nimi seznamovat. Toto přesvědčení však přestane platit v okamžiku, kdy se je rozhodneme realizovat.“ (Srpková 2011, str. 14)

Podľa Svobodová a Andera (2017) podnikateľský plán nám predovšetkým pomôže usporiadať si myšlienky a nápady, ktoré nás napadnú pri začiatkoch podnikania. Buď ho vytvárame ešte pred začiatkom podnikania alebo vtedy, ak sa rozhodneme v podniku vykonať zásadnú zmenu. Hlavným cieľom je overiť realnosť nápadu.

Sedláčková (2015) vidí podnikateľský plán ako nástroj, ktorý pomáha presvedčiť potenciálne zainteresované okolie, že podnik prichádza s niečím lepším a iným ako má konkurencia.

Svobodová a Andera (2017) nám udávajú rôzne dôvody, prečo zostavujeme podnikateľský plán:

- každého podnikateľa na začiatku podnikania zaujíma, koľko finančných prostriedkov potrebuje na zahájenie podnikania,
- odhad budúcich príjmov a porovnávanie ich s výdajmi,
- odhaliť silné a slabé stránky podnikateľského nápadu,

- zistiť, či naše kapacitné možnosti sú dostačujúce alebo budeme potrebovať väčšie investície,
- vedieť, čo všetko musíme zabezpečiť a vybaviť predtým, ako začneme podnikat',
- presvedčiť sa, či náš ponúkaný výrobok / služba je na trhu žiadaný.

Podnikanie si vyžaduje potrebné finančné prostriedky. Zostavujeme ho pre investorov, banky, poskytovateľov dotácií.

Význam podnikateľského plánu

Podnikateľský plán by mal podnikateľovi priniesť jasnú predstavu o podnikaní. Staňková (2007) vymedzuje interné a externé účely podnikateľského plánu:

1) interné účely:

- a) určuje predstavy a ciele daného podnikateľa,
- b) kompletný dokument, v ktorom sa prezentuje zámer a stratégia,
- c) pomocou neho sa realizujú budúce dôležité zmeny,
- d) slúži ako nástroj, pomocou ktorého sa posudzujú technicko-ekonomické zmysluplnosti.

2) externé účely:

- a) pomáha nájsť vhodných investorov, respektíve banky na získanie potrebného kapitálu.

Zásady pre zostavenie podnikateľského plánu

Svobodová a Andera (2017) vymedzili zásady pri zostavovaní podnikateľského plánu. Pri zostavovaní by sme mali rešpektovať základné pravidlá. Je potrebné, aby podnikateľský plán bol:

- a) ľahko pochopiteľný - vyjadrujeme sa jednoducho, tak, aby aj laik chápal výrazom, ktoré sme použili v podnikateľskom pláne. Myšlienky uvádzame stručne, nepoužívame technické vyjadrenia, prípadne je vhodné vysvetliť odborné slová,
- b) pravdivý a reálny - uvádzame pravdivé a skutočné údaje. Podnikateľský plán by mal byť predovšetkým najvierohodnejší a realistický. Snažíme sa pracovať a získať reálne informácie, napr. cenníky dodávateľov. Skutočnosti by mali byť podložené faktami,

- c) rešpektujúci riziká - podnikateľ musí vziať v úvahu riziká, ktorú môžu nastať počas podnikania,
- d) prehľadný - pre lepšiu orientáciu a prehľadnosť je lepšie používať odrážky, tabuľky, grafy.

2.4 Obsah a štruktúra podnikateľského plánu

Štruktúra podnikateľského plánu je pre každého podnikateľa individuálna a podnikateľ by si ho mal upraviť podľa toho, v čom chce podnikat'. V rámci bakalárskej práce som zvolila nasledovnú štruktúru podnikateľského plánu podľa viacerých autorov (Srpová, Koráb, Svobodová a Andera).

1. Titulná strana

Titulná strana by mala obsahovať stručné vymedzenie podnikateľského plánu a základné informácie o podniku, ako sú napríklad:

- názov a logo firmy,
- sídlo firmy,
- meno vlastníka, popřípade vlastníkov,
- adresa vlastníka,
- kontaktné údaje (email, telefónne číslo),
- formu a predmet podnikania,
- dátum vyhotovenia. (Srpová, 2011)

Je vhodné uviesť prehlásenie o tom, že informácie, ktoré sú uvedené v dokumente, sú predmetom obchodného tajomstva. Žiadne časti nemôžu byť kopírované, tlačené alebo inak publikované bez súhlasu autora. Prehlásenie sa udáva hlavne z bezpečnostných dôvodov. (Srpová, 2011)

2. Exekutívny súhrn

Súčasťou každého podnikateľského plánu by mal byť exekutívny súhrn, iným pojmom realizačné resumé alebo zhrnutie. Exekutívny súhrn spracovávame až vtedy, keď

máme celý podnikateľský plán hotový. Čitateľa oboznamuje s nápadom. Svobodová a Andera (2017, str. 74) uvádzajú, čo by mal exekutívny súhrn obsahovať:

- „*stručnou charakteristikou produktu (výrobku, služby) a jeho konkurenčnú výhodu,*
- *stručný popis cieľového trhu a jeho veľkosť,*
- *byznys model, teda spôsob, jakým budeme vyrábať,*
- *požadovanou veľkosť finančných zdrojů a odhad jejich návratnosti.*“

3. Charakteristika podniku

V tejto časti by sme sa mali dozvedieť minulosť, prítomnosť a budúcnosť firmy. Aj novovzniknutý podnik môže mať svoju minulosť. Môže to byť popis toho, ako vznikol nápad na založenie podniku. Uvádza podrobný popis podniku a charakteristiku produktu alebo služby. Čitateľovi by už pri prvom čítaní malo byť jasné, v čom chce podnikateľ začať podnikáť. Podľa Koráb (2008), kľúčovými prvkami v tejto časti podnikateľského plánu sú:

- výrobky alebo služby,
- umiestnenie a lokalita podniku,
- veľkosť podniku,
- organizačné schéma,
- technické vybavenia a kancelárske zariadenia,
- znalosti podnikateľa (doterajšie skúsenosti, prax z odboru, znalosti).

Popis podnikateľskej príležitosti

Predstavuje opis, ako podnikateľovi vznikla myšlienka založenia podniku (nájdenie medzery na trhu, zistenie nového technického princípu atď.). Dôležité je čitateľa (napr. investora) presvedčiť, že nastal najvhodnejší čas na realizáciu nápadu. Uvádza sa, kto náš výrobok alebo službu potrebuje, aké riešenie alebo úžitok prinesie náš výrobok alebo služba. Opisuje sa fyzický vzťah, vlastnosti a funkčnosť produktu. Podnikateľský plán je úspešný len v tom prípade, ak ponúkaný produkt alebo služba prinesie úžitok pre zákazníka. Je potrebné zdôrazniť, aký prospech vyplýva a prečo by mal zákazník siahnuť po danom produkte alebo službe. (Srpová, 2011)

4. Ciele firmy

Definujú sa vízie firmy, kam bude firma smerovať a kam by sa chcela v určitom časovom horizonte posunúť. Vízie by mali odpovedať skutočnej situácii, určitým schopnostiam a možnostiam firmy. Od vízie firmy sa odvodzujú ciele firmy. Stanovené ciele by mali byť SMART. (Srpová, 2011)

SMART je skratka, ktorá je zostavená zo začiatočných písmen piatich anglických slov, ktoré popisujú, aké vlastnosti majú mať stanovené ciele. Ciele sa stanovujú na päť rokov s konkretizáciou na jeden alebo dva roky.

- Specific (jednoznačné),
- Measurable (merateľné),
- Achievable (realizovateľné),
- Relevant (dôležité),
- Time bound (časovo ohraničené). (Srpová, 2011)

5. Analýza prostredia firmy

Svobodová a Andera (2017) tvrdia, že jedna z najdôležitejších častí podnikateľského plánu je analýza trhu. Zmyslom analýzy trhu je dokázať, že existuje trh, ktorý je dostatočne veľký, má veľkú kúpnu silu a je schopný generovať dostatočne veľký zisk. Trh tvoria zákazníci, konkurencia a dodávatelia.

Prostredie, v ktorom sa podnik nachádza, môžeme rozdeliť na vonkajšie a vnútorné. Jakubíková (2013) uvádza, že marketingová situačná analýza začína zvyčajne analýzou prostredia firmy. Prostredie je zostava okolností, v ktorých niekto žije a ktoré býva ovplyvňované. Rozumie sa tým rodina, podnik, miesto. Faktory prostredia pôsobia na chovanie buď kladne alebo záporne. Rozhodujú o súčasnom a tiež o budúcom vývoji podniku. Podnik by mal sledovať okolie podniku.

Kotler a Keller (2013) upozorňujú, že je dôležité, aby firma pri analýze prostredia dokázala odlíšiť módné výkyvy, trendy a megatrendy:

- módné výkyvy sú javy, ktoré sa nedajú predvídať, sú krátkodobé a nemajú žiadny sociálny, ekonomický a politický dôsledok,
- trendy sa dajú dobre predvídať a majú dlhodobú tendenciu do budúcnosti,

- megatrendy pôsobia veľkými sociálnymi, ekonomickými, politickými a technologickými zmenami, ktoré ovplyvňujú život jednotlivcov aj spoločnosti. Môžu prinášať isté riziko, ale aj poskytovať príležitosť.

Makroprostredie

Podľa Synek, Kislingerová et al. (2015), podnik nebýva izolovaný, ale je obklopený vonkajším okolím. Podnik je vonkajším svetom ovplyvňovaný a núti ho k určitému spôsobu správania, predovšetkým k voľbe cieľov.

Krošláková et al. (2014) definuje, že makroprostredie pozostáva z väčších spoločenských síl, ktoré vplývajú na všetky podnikateľské subjekty. Rozlišuje sa medzi vnútroštátnym a medzinárodným okolím podniku.

PEST analýza

PEST analýza sa používa pri hodnotení vonkajšieho prostredia firmy a skúma politické, ekonomické, sociálne a technologické faktory. Názov analýzy je odvodený zo štyroch začiatkových písmen týchto faktorov, ktoré sú súčasťou makroprostredia.

Veľa faktorov pôsobí v makroprostredí, ktoré pôsobia na iných činiteľov a tiež na ich stratégie a bežné správanie. PEST analýza je založená na charakteristike aspektov – politických, ekonomických, sociálnych, technologických. Tie buď osobitne alebo spolu ovplyvňujú riešenie určených problémov z vonkajšieho prostredia. Faktory je možné ovplyvniť veľmi málo alebo vôbec. (Gabrhelová et al., 2018)

Jakubíková (2013) definuje faktory PEST analýzy ako:

- **politicko-právne faktory** - sú tvorené najmä existenciou legislatívnych obmedzení, politickou a vládnu stabilitou, vplyvom politických strán, fiškálnou, sociálnou a vízovou politikou, zákonmi atď. Tieto podmienky môžu výrazne ovplyvniť odbor podnikania a obsahuje všetko, čo je spojené s politikou danej zeme,
- **ekonomické faktory** - patria sem ekonomické podmienky na danom trhu (vývoj HDP, fáza ekonomického cyklu, úrokové sadzby, menové kurzy, miera inflácie a nezamestnanosti),
- **sociálne faktory** - podnik analyzuje sociálno-ekonomické prostredie daného trhu. Patria sem demografické faktory, spoločenské a kultúrne zvyky, príjmy

a majetok spotrebiteľov, životný štýl atď. Sociálne faktory majú priamy vplyv na to, ako podnikatelia chápu zákazníkov,

- **technologické faktory** - technologické inovácie môžu priaznivo alebo nepriaznivo ovplyvniť fungovanie trhu. Pomocou technologického pokroku podnik dosahuje lepšie hospodárske výsledky a zvyšuje konkurenčné schopnosti. (Synek, Kislingerová et al., 2015)

Mikroprostredie

Môžeme chápať ako mikrookolie, ktoré zahrňuje okolnosti, situácie a vplyvy, ktoré môže firma svojou aktivitou značne ovplyvniť. Môže to byť taktiež odvetvie, v ktorom firma pôsobí. Do mikroprostredia patria partneri chápaní ako dodávatelia, odberatelia, finančné inštitúcie a tiež zákazníci, konkurencia a verejnosť. K analýze mikroprostredia sa používa Porterov model piatich konkurenčných síl. (Jakubíková, 2013)

Porterov model piatich konkurenčných síl

Podľa Červený et al. (2014), Porterova analýza sa používa pri zmapovaní konkurenčnej pozície firmy v danom odvetví. Identifikuje hrozby, ktoré sa môžu v budúcnosti zhoršovať a príležitosti, ktoré môže firma využiť. Jedná sa o päť konkurenčných faktorov, ktoré sú zachytené v Porterovej analýze. Je to:

- vyjednávacía sila zákazníkov,
- vyjednávacía sila dodávateľov,
- hrozba vstupu nových konkurentov,
- hrozba substitutov,
- konkurencia v odvetví.

Vyjednávacía sila zákazníkov - zákazníci ovplyvňujú konkurenčné prostredie a môžu tlačiť ceny produktov dole. Môžu nastať dva prípady - buď sú kupujúci silní alebo slabí. Ak sú kupujúci silní, vedia presadiť svoje záujmy a podmienky pri uzatváraní obchodných zmlúv s firmami z nášho alebo podobného odvetvia. Ak sú kupujúci naopak slabí, firmy v danom odvetví majú možnosť sa ochraňovať voči vplyvu kupujúcich a taktiež vedia pri uzatváraní obchodných zmlúv presadiť svoje záujmy a záujmy.

Kupujúci sú silní v týchto situáciách:

- ak je daný iba jeden kupujúci pre všetky firmy z nášho odvetvia,
 - ak prevyšuje ponuka nad dopytom na produkty z nášho odvetvia,
 - ak kupujúci nakupuje produkty vo veľkej kvantite,
 - používanie a nakupovanie iných produktov, ktoré slúžia takým istým spôsobom.
- (Papula-Papulová, 2013)

Vyjednávacia sila dodávateľov - dodávatelia pôsobia na podnik z hľadiska ceny a dodávok. Hrozba vyjednávacej sily dodávateľov nastáva vtedy, ak existuje monopol na jednej strane alebo je nedostatok potrebných zdrojov pre zahájenie výroby. Vyjednávacia sila kupujúcich je vysoká vtedy, ak existuje len málo významných kupujúcich, ktorí nakupujú vo veľkom objeme a majú nízke náklady. (Červený et al., 2014)

Hrozba vstupu nových konkurentov - ak na trh vstúpia noví konkurenti, môže dôjsť k zvýšeniu výrobných kapacít, čo vedie k prevahe ponuky nad dopytom. To spôsobuje pokles ceny. Pri vstupe nových konkurentov podnik zaujíma, aká je pravdepodobnosť vstupu konkurentov na trhu a jednoduchosť preniknutia. (Červený et al., 2014)

Hrozba substitutov – pokiaľ na trhu existujú výrobky, ktoré sa môžu nahradiť, je pravdepodobné, že zákazníci kvôli cene, výkonu alebo dostupnosti produktu prechádzajú na alternatívy. Substituty predstavujú hrozbu, ak je relatívne dobrý pomer medzi cenou a výkonom produktu a ak sú náklady na zmenu produktu vysoké. Dôsledkom vplyvu substitutov môže následne ubúdať počet kupujúcich a zákaziek a tým sa odvetvie dostáva do štádia ústupu. (Sedláčková, 2000).

SWOT analýza

Medzi najznámejšiu a najpoužívanejšiu analýzu prostredia patrí SWOT analýza. Radí sa medzi univerzálnu analýzu interného a externého prostredia. Identifikuje a hodnotí významnosť faktorov – interných a externých. Medzi faktory interné patria silné a slabé stránky a medzi faktory externé sa zaraďujú príležitosti a hrozby. Názov je odvodený od začiatkových písmen anglických názvov:

- S – strenghts (silné stránky),
- W – weaknesses (slabé stránky),

- O – opportunities (príležitosti),
- T – threats (hrozby).

Gabrhelová (2018) definuje SWOT analýzu ako nástroj, ktorý sa používa na triedenie informácií. Informácie boli zistené z predchádzajúcich analýz buď na úrovni strategického, taktického alebo operatívneho riadenia. Výstup SWOT analýzy naznačuje aktuálny stav objektu, ktorý je predmetom momentálnej problematiky.

Silné stránky - medzi silné stránky sa považujú tie interné faktory, vďaka ktorým má firma silnú pozíciu na trhu. Sú to oblasti, v ktorých firma vyniká a oblasti, v ktorých sa odlišuje od konkurencie. (Gabrhelová et al., 2018)

Slabé stránky - sú opakom silných stránok. Sú to oblasti, v ktorých je firma slabá. Medzi slabú stránku sa napríklad zaraďuje aj nedostatok skúseností s podnikaním. (Blažková, 2007)

Príležitosti - prispievajú k potenciálnemu úžitku pre firmu. Podnik musí rozoznať, akú príležitosť by mal využiť a preto je potrebné príležitosti najskôr identifikovať. Firma by sa mala snažiť príležitosti maximalizovať tak, aby prinášala najviac možností sa líšiť od konkurencie a rovnako by sa mala snažiť priblížiť želaniam zákazníkov. To vedie k dosiahnutiu konkurenčnej výhody. (Gabrhelová et al., 2018)

Hrozby - posledný prvok SWOT analýzy. Hrozby sú vonkajšie faktory, nad ktorými podnikateľ nemá kontrolu. Môžu nepriaznivo ovplyvniť podnik a znamenajú hrozbu úpadku alebo nebezpečie neúspechu. Preto musí podnik na tieto hrozby rýchlo reagovať odpovedajúcim spôsobom, aby ich odstránil, prípadne minimalizoval. (Blažková, 2007)

Podľa Červený et al. (2014) pri spracovaní SWOT analýzy by mali byť rešpektované tieto zásady:

- 1) SWOT analýza by mala byť zameraná len na strategické fakty. Myslia sa tým podstatné fakty a javy,
- 2) spracováva sa s ohľadom na účel, pre ktorý je určená a mala by byť relevantná,
- 3) analýza je zhrnutím a preto by mala obsahovať len tie fakty, ktoré sa priamo týkajú analyzovanej strategickej oblasti,
- 4) mali by do nej vstupovať len dôveryhodné a overené fakty,

- 5) analýza by nemala vyjadrovať len subjektívne názory spracovávateľa analýzy, ale mala by byť objektívna. Prvotný návrh je predložený k posúdeniu ďalším expertom, napr. shakeholderom. Prípadné názory sú zohľadnené pri zostavovaní konečnej verzie SWOT analýzy.

Podľa Blažková (2007) je postup pri spracovaní SWOT analýzy nasledujúci:

- 1) za jednotlivé kategórie sa vytipujú faktory (faktory predstavujú silné a slabé stránky, príležitosti a hrozby),
- 2) faktory sa umiestnia do jednotlivých polí,
- 3) faktory sa posúdia z hľadiska významnosti a závažnosti,
- 4) návrh strategického opatrenia.

Základným cieľom SWOT analýzy je rozvíjať silné a utlmovať slabé stránky a zároveň je vhodné, aby bol podnikateľ pripravený na možné príležitosti a hrozby. Posudzuje sa, či má podnik skôr silné alebo slabé stránky a akým spôsobom plynú z okolitého prostredia príležitosti alebo hrozby. (Jakubíková, 2008)

Z uvedených faktorov sa priraduje odpovedajúca váha. Priradovanie váh sa riadi nasledujúcimi pravidlami:

- súčet váh v kategórii musí byť rovný 1,
- čím je vyššia hodnota váhy, tým je väčšia dôležitosť položky v danej kategórii a naopak. (Jakubíková, 2013)

Vynásobením pridelenej hodnoty a určenej váhy sa zistí výsledná hodnota. Počíta sa zvlášť pre internú a externú časť. Vypočítané súčty určujú súradnice výslednej stratégie. (Matusiková, 2014)

6. Marketingový plán

„Marketing definujeme jako společenský a manažerský proces, jehož prostřednictvím uspokojují jednotlivci i skupiny své potřeby a přání v procesu výroby a směny výrobků a jiných hodnot.“ (Kotler, Armstrong, 2004 str. 30)

Tajomstvom úspešného marketingu firmy je porozumieť potrebám a praniám cieľových zákazníkov a to tak, aby firma dosiahla očakávaný úžitok. Skôr, ako začne firma vyrábať alebo predávať svoje výrobky/služby, musí zistiť, či majú zákazníci záujem

o dané výrobky/služby. Používa k tomu rôzne nástroje a spôsoby, napr. prieskum trhu, marketingový mix, marketingový plán apod. (Srpová, Řehoř et al., 2010)

Gajdová (2011) tvrdí, že marketing MSP je iný ako marketing veľkých spoločností, obvykle iba v dvoch skutočnostiach:

- 1) „ je obvykle menej sofistikovaný (vzhľadom na nižšie finančné možnosti a menší počet osôb, ktorí sú marketingom poverení),*
- 2) je zvyčajne oveľa viac spojený s predajom “.*

MSP zvyčajne nevytvárajú samostatné útvary marketingu a obchodu, ale spájajú ich v spoločnej skupine do podnikovej štruktúry. Výhody spojenia môžu byť - úspora nákladov, lepšia orientácia o nadväzujúcich obchodných a marketingových aktivitách, vysoká flexibilita. Vlastné oddelenie je vedené riaditeľom pre marketing a obchod a funguje ako marketingový a obchodný útvar. (Havlíček, 2005)

Blažková (2007) uvádza, že marketingový plán spracováva výsledky marketingového plánovania. Cieľom je zlepšiť obchodné výsledky firmy. Zostavujú ho MSP, ale obsah a štruktúra sa líši podľa určitých podmienok v rámci každej firmy. Mal by byť jasný, výstižný a zahrňovať kľúčové informácie.

Tahal et al. (2017) v súvislosti s prieskumom trhu rozdeľuje dáta na sekundárne a primárne. Sekundárne dáta sú charakterizované ako dáta, ktoré existovali ešte pred začatím výskumu. Sú rýchlejšie a lacnejšie. Získavajú sa z veľkého množstva zdrojov. Ak sa jedná o externé zdroje, sú to napr. dáta z výročných správ, obchodných registrov, tlačových konferencií. Interné zdroje existujú vo vnútri firmy (informácie o zákazníkoch, evidencia tržieb)

Primárnymi dátami sa označujú všetky dáta, ktoré sa získajú z konkrétneho marketingového výskumu. Zbierajú sa formou dopytovania, experimentu, rozhovoru či pozorovania.

Dopytovanie je najdôležitejšia a efektívna metóda zberu primárnych informácií, najmä online formou. Medzi často používané nástroje zberu dát patrí dotazník. Medzi základné pravidlá sa zaraďuje to, aby sa pýtajúci pýtal respondentov na to, čo skutočne firma potrebuje zistiť. Dotazník by mal mať jasne formulované otázky a mal by byť stručný, výstižný a otázky by mali na seba logicky nadväzovať. Je vhodnejšie dĺžku dotazníku uvádzať v minútach, nie podľa počtu otázok, pretože každá otázka je inak

časovo náročná. Respondent dokáže byť sústredený po dobu 10 -15 minút. V dotazníku sa môžu vyskytovať rôzne typy otázok (otvorené, uzatvorené, polootvorené, identifikačné, kvótne otázky či sémantický diferenciál). (Tahal et al., 2017)

Tak, ako pre veľké podniky, tak aj pre MSP je výskum trhu potrebný. Mal by sa uskutočňovať priebežne, nie len k určitému zámeru alebo momentálnemu plánu. Využívajú údaje zo svojich databáz a z bežne dostupných zdrojov. Výskum by mali predviesť jednotliví obchodníci pod vedením nadriadeného, poprípade priamo obchodného a marketingového riaditeľa. (Havlíček, 2005)

V rámci marketingu sa rozpracováva marketingový mix. Model založený na myšlienke, že by firma mala udržiavať v strategickej zhode štyri vnútorné premenné (4P - Product, Price, Place, Promotion) tj. produkt, cena, distribúcia, propagácia. Marketingový mix obsahuje nástroje, ktoré sa súčasne kombinujú, koordinujú a nasádzajú. (Červený et al., 2014)

Podľa Havlíček (2002) pre MSP je vhodné použiť typ marketingového mixu 5P. K pôvodnému marketingového mixu 4P sa pridáva premenná zákazník.

Prvotný princíp úspešnosti je poznanie trhu. Marketingová stratégia MSP sa zameriava na stotožnenie skupín zákazníkov. Malé podniky majú tendenciu lepšie zákazníkov obslužiť, prispôbiť ponuku produktov, cenu, distribúciu a komunikáciu k marketingovému segmentu. Tým, že nemôže uspokojiť všetkých, sa zameriava na cieľový trh. (Hrušovská, 2014)

Produkt

Produkt predstavuje jadro marketingu. Tvorí podstatu ponuky na trhu a uspokojuje potreby zákazníkov. Produkt môže byť materiálna vec, služba, osoba, organizácia, myšlienka či miesto. V oblasti produktovej politiky sa rieši:

- ktoré produkty sa budú ponúkať, ktoré nové produkty budú uvedené na trh a ktoré staršie produkty sa budú z trhu sťahovať v danom období,
 - atribúty produktu (zmena, vlastnosti, design, značka, balenie, záruka),
 - v akom objeme a sortimente sa bude produkt vyrábať,
 - životný cyklus produktu (vývoj produktu, uvedenie na trh, fáza zrelosti a útlmu).
- (Srpová et al., 2011)

Cena

Podľa Svobodová a Andera (2017) by sa nemalo podceňovať stanovenie ceny. Tým, že sa stanoví správna cena, sa determinuje dôkladnejší odhad tržieb a tiež ziskovosť nápadu. Cena sa určí tromi spôsobmi - nákladová, konkurenčná, dopytová alebo zákaznícka.

Pri určení predajnej ceny je potrebné zvážiť viacero faktorov, napr. náklady na jednotku produkcie, cenovú politiku rozhodujúcich konkurentov, cenovú elasticitu, zľavy, platobné podmienky, podmienky dodávok a politiku cenovej regulácie. (Svobodová a Andera, 2017)

Distribúcia

„Distribuce řeší přesun produktu z místa jeho vzniku - výroby (od výrobce) na místo jeho prodeje (k zákazníkovi) tak, aby ho zákazník mohl koupit:

- *na požadovaném místě,*
- *v požadovaném čase,*
- *v požadovaném množství a kvalitě.*“ (Grančičová et al., 2010)

Propagácia

Propagácia je dôležitá jednak pri vstupe nového produktu na trh, ale aj pri udržaní trhnej pozície a dosiahnutie cieľov projektu. Nástroje marketingovej komunikácie sú obsiahnuté v marketingovom mixe a to:

- Reklama - platená neosobná forma prezentácie produktu alebo firmy prostredníctvom rôznych médií,
- Podpora predaja - uskutočňuje sa u konečných spotrebiteľov či obchodných sprostredkovateľov. (Srpová et al., 2011)
- Osobný predaj - považuje sa za najefektívnejšiu formu komunikácie, ale zároveň aj za finančne najnáročnejšiu. Jedná sa o prezentáciu produktov firmy v priamom osobnom kontakte so zákazníkom. (Srpová et al., 2011)
- Public relations (vzťahy s verejnosťou) - definuje sa ako vzťah ku všetkým tržným subjektom a záujmovým skupinám. Cieľom je zakladanie dobrého mena firmy. (Srpová et. al., 2011)

Ľudia

Ľudia sa riadia medzi najvýznamnejší prvok marketingového mixu v rámci služieb. Ovpływujú a majú priamy vplyv na kvalitu. Podnikateľ by preto nemal podceňiť výber zamestnancov, ich vzdelávanie a samostatné motivovanie. Pre zákazníkov je dôležitý ľudský prístup a samotné jednanie predajcu.

Zdroj: Marketingový mix [online]. [cit. 2020-02-27]. Dostupné z: https://www.focus-age.cz/m-journal/marketing/uvod-do-marketingu/marketingovy-mix_s299x383.html

7. Finančný plán

Finančný plán transformuje predchádzajúce časti podnikateľského plánu do číselnej podoby. Preukazuje reálnosť podnikateľského plánu. Je adekvátne predložiť viac variant finančného plánu - realistickú, pesimistickú a optimálnu. Výstupy finančného plánu musia mať reálne podklady (spracované na základe čiastkových plánov). Tvoria ich:

- plánovaný výkaz ziskov a strát,
- plánovaná rozvaha,
- plán peňažných tokov. (Srpová et al., 2012)

Červený et al. (2014) vymedzil ciele finančného plánu. Ciele by mali zaistiť, aby:

- podnikateľský plán dával finančný zmysel (generoval žiaduci zisk z podnikania),
- boli k dispozícii finančné zdroje,
- bol dlhodobo finančne udržateľný.

Plánovanie výnosov a príjmov

Existuje značný rozdiel medzi výnosmi s príjmami. Srpová et al. (2011) definuje výnosy ako výsledky podnikania, ktoré sú vyjadrené v peniazoch za určité obdobie, napr. mesiac, polrok a rok. Príjmy sú peňažné čiastky, ktoré firma načerpala za predané výrobky alebo služby. Je potrebné sa venovať nielen zabezpečeniu výnosov, ale tiež zaisteniu príjmov firmy.

Plánovanie nákladov a výdajov

Náklady nie sú totožné s výdajmi. Náklady firmy predstavujú spotrebu výrobných prostriedkov, ktoré sú vyjadrené v peniazoch. Vynakladajú sa účelne a hospodárne. Výdaj

je úbytok peňažných prostriedkov. Výdaj bude nákladom len vtedy, ak bezpodmienečne vstúpi do vzniku výrobku alebo služby. Je dôležité sa zaoberať aj štruktúrou nákladov. Náklady sa delia podľa:

- druhu (materiálové, mzdové, energetické, odpisy a pod.),
- účelu (útvary, výkonu),
- činnosti (prevádzkové, finančné a mimoriadne),
- závislosti na zmenách objemu výroby (variabilné a fixné). (Srpová et al., 2011)

Každé členenie poskytuje firme iné informácie. Druhovú členenie býva využité pri porovnaní s podobnými firmami. Účelové členenie je potrebné pre výpočet a kontrolu kalkulácií. Znalosť variabilných a fixných nákladov umožňuje prepočet bodu zvratu. Variabilné náklady sa menia s objemom výroby a fixné náklady sa s objemom výroby do určitej miery nemenia (zostávajú rovnaké). (Srpová et al., 2011)

Bod zvratu

Podľa Kubičková (2010) pre účely finančného riadenia je potrebné zistiť, aký je vzťah medzi objemom výroby, tržbami a nákladmi. Taktiež je potrebné zistiť, koľko výrobkov musí podnik vyrobiť, aby sa nedostal v priebehu podnikania do straty. Taký objem produkcie, pri ktorom sa celkové tržby rovnajú celkovým nákladom, možno nazvať ako dosiahnutý nulový zisk. Výpočet bodu zvratu podľa Krauseová (2013) sa nachádza v prílohe č. 3.

Finančné výkazy

V rámci finančného plánu sú zostavované finančné výkazy - plán peňažných tokov, plánovaný výkaz ziskov a strát, plánovaná rozvaha. V uvedených výkazoch sú zachytené hospodárske procesy podniku a ich jednotlivé operácie.

Rozvaha

V prílohe č. 4 je zobrazený obsah rozvahy podľa (Srpová et al., 2010, str. 317)

Základný účtovný výkaz podniku je rozvaha. Zachytáva bilančnou formou stav dlhodobého hmotného a nehmotného majetku (aktíva) a zdroje ich financovania (pasíva) k určitému dňu. Zostavuje sa k poslednému dňu každého roka. Podnikateľ pribežne a pravidelne informuje o finančnej situácii firmy. Pomocou rozvahy sa získava verný obraz v troch oblastiach - majetková situácia podniku, zdroje financovania a finančná

situácia podniku. V rámci majetkovej situácie podniku sa zisťuje, v ktorých konkrétnych druhoch je majetok viazaný, ako sa oceňuje, ako sa obracia, a nakoľko je opotrebený. Zdroje financovania vypovedajú o výške vlastných a cudzích zdrojov, z ktorých bol majetok obstaraný. Finančná situácia podniku informuje, aký zisk podnik dosiahol, či ako ho rozdelil. (Růčková, 2019)

Výkaz ziskov a strát

Výnosy, náklady a výsledok hospodárenia tvorí obsah účtovného výkazu zisku a strát. Zostavuje sa pravidelne v ročných alebo kratších intervaloch. Zisťuje sa, ako jednotlivé položky výkazu zisku a strát ovplyvňuje výsledok hospodárenia. Informácie, ktoré sú získavané, sú významným podkladom pre hodnotenie firemnej ziskovosti. V štruktúre sa nachádza niekoľko stupňov výsledku hospodárenia - prevádzkový, finančný, za účtovné obdobie, pred a po zdanení. (Růčková, 2019)

Výkaz Cash flow

„Uvedli jsme, že cílem podnikání je zhodnotení vloženého kapitálu, k čemuž dochází především tvorbou zisku. Zisk je však účetní veličinou, nikoli skutečnými penězi. Skutečnými penězi je rozdíl mezi peněžními příjmy (cash inflows) a peněžními výdaji (cash outflows), který označujeme jako cash flow (peněžní tok). Manažeři kromě toho, že musí zajistit zhodnotení vloženého kapitálu, tj. dosažení zisku (to je dlouhodobý úkol), musí zajistit, aby podnik měl v každém okamžiku, kdy je potřebuje, dostatek peněz, aby nebyl insolventní, tj. placení nechopný.“ (Synek, Kislingerová et al., 2015, str. 281)

Knápková et al. (2013) uvádza otázky, ktoré si je potrebné vyjasniť, aby bol výkaz cash flow úspešný a zmysluplne zostavený:

1. Aké vstupné dáta sa budú používať?
2. Aká bude obsahová náplň pojmu peňažné prostriedky?
3. Aká bude štruktúra výkazu cash flow?
4. Akú formu bude mať výkaz cash flow?

Väzby medzi finančnými výkazmi

Vzájomné väzby medzi účtovnými výkazmi sú zachytené v trojbilančnom systéme. Spojovací prvok medzi rozvahou a výkazom zisku a strát je výsledok hospodárenia, ktorý je vykazovaný v rozvahe na strane pasív ako prírastok vlastného

kapitálu. Rozvaha a výkaz cash flow má spojovací prvok peňažné prostriedky ako súčasť obežných aktív. (Dluhošová, 2010)

Obr. 2.2 Vázby medzi finančnými výkazmi



Zdroj: DLUHOŠOVÁ, Dana a kol. Finanční řízení a rozhodování podniku: Analýza, investování, oceňování, riziko, flexibilita. 3., rozš. vyd. Praha: EKOPRESS, 2010. ISBN 978-80-86929-68-2.

8. Analýza rizík

Riziká, ktoré nastávajú v súvislosti s podnikateľským plánom, sa chápu ako negatívna odchýlka od cieľa a prinášajú nepriaznivé dopady na firmu. Poskytovatelia dotácií alebo investori chcú vedieť, či si je podnikateľ vedomý možných rizík a hlavne, či ich dokáže eliminovať alebo im zabrániť. Podnikateľ by mal spracovať prehľad možných rizík a rozriediť ich podľa podobnosti, napr.: riziká spojené s dopytom, so zákazníkmi, so zamestnancami. Každému riziku by sa mala priradiť istá váha, významnosť podľa miery škody a aká je pravdepodobnosť, že riziko môže nastať. Po identifikovaní rizík sa navrhnu opatrenia, ktoré pomôžu riziká znížiť - pravidelný monitoring stávajúcej situácie, diverzifikácia, poistenie, delenie rizík, zlepšenie informačného systému. (Svobodová a Andera, 2017)

Zhrnutie teoretickej časti práce

V teoretickej časti bakalárskej práce boli vymedzené základné pojmy, ktoré súvisia s podnikaním, základné právne predpisy, ktoré upravujú podnikanie v Slovenskej republike, vymedzenie MSP a podpora MSP na Slovensku. Taktiež boli opísané formy podnikania, ktoré rozlišuje slovenská legislatíva - podnikanie právnických a fyzických osôb. Na základe výhod a nevýhod právnych foriem bola pre účely bakalárskej práce vybraná forma spoločnosť s ručením obmedzeným. Výber štruktúry podnikateľského plánu je výhradne na podnikateľovi a nie je jasne predpísaná forma. V časti analýza

prostredia firmy boli vysvetlené pri jednotlivých prostrediach (makro a mikro prostredie) metódy, ktoré budú v rámci praktickej časti použité – PEST, Porterov model piatich konkurenčných síl a SWOT analýza. Posledný bod podnikateľského plánu tvorí analýza rizík, kde je vysvetlené, aké riziká môže podnikateľ očakávať a ako ich môže eliminovať.

3 Návrh podnikateľského plánu pre založenie

V tejto kapitole bakalárskej práce bude vypracovaný podnikateľský plán na založenie podniku v Považskom Podhradí. Štruktúra podnikateľského plánu bude vychádzať z teoretickej časti bakalárskej práce.

Medzi najčastejšie formy podnikania patrí živnosť alebo spoločnosť s ručením obmedzeným. Rozhodnutie podnikateľa, ktorú formu podnikania si vyberie, nebýva vždy ľahké. Každá forma podnikania má svoje výhody a nevýhody, viz. príloha č.2. Pre účely bakalárskej práce bude riešený typ spoločnosti s ručením obmedzeným.

3.1 Titulná strana

Názov firmy: Alžbetka, s. r. o.

Logo firmy:



Sídlo firmy: Považské Podhradie 165, 017 04 Považská Bystrica

Vlastník firmy: Dominika Minárová

Adresa vlastníka: Považské Podhradie 165, 017 04 Považská Bystrica

Kontaktné údaje: email: info@detskejaslealz.sk

tel. č.: + 421 903 866 275

Webová stránka: www.detskezariadeniealzbetka.sk

Forma podnikania: spoločnosť s ručením obmedzeným

Predmet podnikania: prevádzkovanie zariadenia starostlivosti o deti

Dátum vyhotovenia: 10. 03. 2020

Všetky informácie, ktoré sú uvedené v podnikateľskom pláne sú dôverné a sú predmetom obchodného tajomstva. Časti dokumentu nesmú byť šírené, kopírované alebo inak využívané bez písomného súhlasu autora.

3.2 Exekutívny súhrn

Podnik ALŽBETKA bude podnikat' v oblasti starostlivosti o dieťa do troch rokov v Považskom Podhradí. Pre prevádzku podniku musí majiteľ získať živnostenské oprávnenie v oblasti: „*prevádzkovanie jaslí*“. Koncept podniku je založený na starostlivosti o dieťa v čase, keď je rodič v práci, prípadne sa pripravuje na vzdelanie.

Firma sa bude snažiť dostať sa do podvedomia obyvateľov a tým zaplniť maximálnu kapacitu zariadenia. Vzhľadom na súčasnú situáciu v meste a na základe odpovedí z dotazníkového šetrenia nepredpokladá, že kapacita by nebola v roku 2022 maximálne zaplnená. Prínosom založenia podniku by mal byť zisk pre podnikateľa, vytvorenie niekoľko pracovných miest a spoločný úžitok, ktorí budú využívať pracujúci alebo študujúci rodičia. Mestské jasle v meste Považská Bystrica sú niekoľko rokov maximálne vyťažené a potencionálni zákazníci sú na liste čakateľov - pre podnikateľa to znamená možnosť využitia podnikateľskej príležitosti. Momentálne sa v mieste podnikania nenachádza žiadna priama konkurencia a môže byť len otázkou času, kedy začne niekto v danom odvetví v Považskom Podhradí podnikat'. Prevádzka je situovaná v rodinnom dome, čo je pre začínajúceho podnikateľa výhoda – žiadne výdaje za nájom.

Hlavná priorita bude vytvorenie nestresujúceho a príjemného prostredia, v ktorom sa deti budú cítiť komfortne a bezpečne. Preto bude podnikateľ dbať dôraz na správny výber zamestnancov. Zariadenie sa bude snažiť naučiť zverené deti základným hygienickým a stravovacím návykom, samostatnosti a dbať na ich telesný a duševný vývoj. Vďaka samotnému vplyvu zariadenia sa predpokladá, že dieťa sa rýchlejšie a jednoduchšie adaptuje na prechod do materskej školy.

Podnikanie v tomto odvetví je ale veľmi obmedzujúce z hľadiska zákonov, vyhlášok či nariadení. Podnikateľ musí neustále sledovať danú situáciu v krajine a v prípade zmeny zákona alebo vyhlášky je potrebná jeho rýchla reakcia.

Finančný plán bol zostavený v troch variantoch a na 3 roky. Podnikateľ do podnikania vložil počiatočný vklad vo výške 10 000 € a vďaka inštitúcií SBA, ktorá pôsobí z hľadiska podpory MSP, si mohol požiadať o mikropôžičku, ktorá je určená začínajúcim podnikateľom za najvýhodnejšie podmienky na trhu v súčasnosti.

3.3 Charakteristika podniku

Zariadenie starostlivosti o dieťa podáva pomocnú ruku rodinám, ktoré musia riešiť otázku „*kam s dieťaťom?*“ v prípade, že sa matka musí vrátiť do zamestnania a potrebuje zladať rodičovské a pracovné povinnosti. Poskytuje starostlivosť o dieťa od 1 do 3 rokov veku dieťaťa a je poskytovaná v dvoch formách – celodenná a poldenná starostlivosť.

Budeme sa snažiť vytvoriť príjemnú rodinnú atmosféru bez stresu, zákazov a príkazov, ale hlavne s povzbudením, vysvetlením a pochvalou. O detičky sa bude starať kvalifikovaný a skúsený personál, ktorý svojou činnosťou bude zaručovať správny duševný a telesný vývoj dieťaťa.

Popis podnikateľskej príležitosti

Ponúkaná služba sa bude zameriavať predovšetkým na starostlivosť o dieťa v čase, keď rodič nebude k dispozícii, tak, aby bol zachovalý prirodzený vývoj dieťaťa. Najskôr pôjde hlavne o správnu adaptáciu v kolektíve a neskôr sa zameriame na prípadný prechod do materskej školy. Okrem formy celodennej alebo poldennej starostlivosti bude poskytovaná aj krátkodobá starostlivosť o dieťa (hodinová starostlivosť). V letných mesiacoch bývajú mestské jasle zatvorené. Podnik bude otvorený aj cez letné mesiace a školské prázdniny, aby sa predišlo stresu rodičov a detí.

Náplňou zariadenia je:

- zachovanie a ustálenie zdravia detí,
- pestovanie, upevňovanie a podporovanie rozvoja dieťaťa,
- rozvoj stravovacích návykov,
- dodržovanie hygienických návykov,
- osvojovanie návykov,
- zoznamovanie s okolitým svetom.

Ponúkaná služba

Ponúkané služby zariadenia sú nasledovné:

Pravidelná starostlivosť (celodenná a poldenná)

Jedná sa o celodennú starostlivosť v čase od 06:30 – 16:30 h. od pondelka do piatku. Rodič si môže vybrať, či dieťa bude do zariadenia dochádzať jeden alebo päť dní v týždni, buď na celý deň alebo na pár hodín. Strava sa poskytuje vo forme – raňajky,

desiata, obed, olovrant. Ak ide o poldennú starostlivosť, strava sa poskytuje vo forme – raňajky, desiata, obed.

Hodinová starostlivosť

Znamená to starostlivosť jednorazovo na pár hodín denne. Jedná sa o také deti, ktoré nie sú zapísané v dochádzkovom pláne zariadenia. Jednorazová starostlivosť sa uskutoční len v prípade voľnej kapacity a vopred určených podmienok. Je potrebné hodinovú starostlivosť objednať deň vopred. Ak je voľná kapacita, stačí sa dohodnúť v ten istý deň. Hodinová starostlivosť je poskytovaná kedykoľvek v priebehu otváracích hodín.

Nepravidelné akcie

Sú určené pre deti samostatne alebo pre deti s rodičmi. Ide o kultúrne predstavenia, športové dni (hry v prírode), výlety, prípravy na maškarný ples, besiedky v kruhu najbližších, oslavy narodením a menín.

Organizačná štruktúra

Organizačná štruktúra bude mať základné organizačné usporiadanie – lineárna štruktúra je zachytená na obrázku 3.1.

Obr. 3.1 Organizačná štruktúra podniku



Zdroj: Vlastné spracovanie

Na vrchole zariadenia bude vlastník. V Zákone č. 448/2008 Z. z. o sociálnych službách v aktuálnom znení sú presne vymedzené podmienky pre prevádzkovateľa zariadenia. Podľa tohto zákona prevádzkovateľ musí byť bezúhonný, musí mať spôsobilosť na právne úkony a odbornú spôsobilosť. Za odbornú spôsobilosť sa považuje prevádzkovateľ, ktorý získal vysokoškolské vzdelanie druhého stupňa. Úlohou vlastníka

bude riešiť prevádzkové a podnikateľské činnosti - administratíva, účtovníctvo, personálne zaistenie, kontrola pedagogickej činnosti, dovoz stravy a výpomoc pri výdaji obedov. Pracovná doba sa bude odvíjať od situácie.

Ďalší členovia organizačnej štruktúry sú pedagogickí pracovníci. Zákon č. 448/2008 Z. z. o sociálnych službách v aktuálnom znení vymedzuje nasledovné podmienky - starať sa o deti môžu len osoby, ktoré majú úplné stredné odborné vzdelanie získané v odbore starostlivosti o deti a majú úplné stredné všeobecné vzdelanie a absolvovali akreditovaný kurz opatrovania detí v rozsahu 220 hodín. Ich úlohou práce bude starostlivosť a vzdelávanie, vytváranie aktivít, asistovanie pri obliekaní, ukladanie na spánok. Je potrebné, aby pedagogickí pracovníci spolupracovali s rodičmi detí (informovali rodičov o zdravotnom stave, vývoji dieťaťa atď.).

Ďalej Zákon č. 448/2008 Z. z. o sociálnych službách v aktuálnom znení vymedzuje maximálny počet prijímateľov na jedného zamestnanca. V zariadení starostlivosti o deti do troch rokov na jedného pedagogického zamestnanca pripadá 5 detí.

V zariadení bude jeden prevádzkový pracovník a to osoba s platným zdravotníckym preukazom. Bude sa starať o čistotu a poriadok zariadenia a o prípadnú pomoc pri vydávaní stravy.

Podmienky prijatia dieťaťa

Hlavná podmienka na prijatie dieťaťa je vyplnená a potvrdená prihláška spoločne s potvrdením od lekára o zdravotnom stave dieťaťa. Prihlášky sa odovzdávajú poštou, emailom alebo osobne, viz. príloha č.5. Je potrebné, aby dieťa malo od 1 do 3 rokov. Deti sú prijaté v rámci celého roka až do naplnenia kapacít. Následne sa uskutoční osobné stretnutie, kde sa rodičia oboznámia s prevádzkovým poriadkom a výchovno-vzdelávacím procesom. Posledný krok je uzatvorenie zmluvy o poskytovaní starostlivosti.

Umiestnenie

Zariadenie sa bude nachádzať v Považskom Podhradí, nakoľko je to rodná obec vlastníka a nenachádza sa tu žiadna priama konkurencia. Umiestnenie bude v rodinnom dome so záhradou, kde je dostatok miesta na hry a realizáciu detí. Jedná sa o bezpečnú a kludnú oblasť s dostatočnou zeleňou. Miesto podnikania bolo zvolené strategicky. Vedľa rodinného domu sa nachádza materská škola s veľkým ihriskom, kde v prípade dohody by nebol problém toto miesto využívať. Materská škola a rodinný dom (miesto

podnikania) je oddelený plotom s bránou pre prípadný prechod detí. V blízkosti je tiež ďalšie detské ihrisko, ktoré prešlo v roku 2019 modernizáciou. Autobusová zastávka prímestskej a mestskej dopravy sa nachádza len pár metrov od miesta podnikania, čo umožňuje veľmi dobrú dostupnosť aj z okolitých miest, napr.: Šebeštanová, Podvažie, Jasenica, Stupné, Papradno, Orlové, Považská Bystrica a jej časti. Prístup je bezbariérový a oplotený.

Vonkajšie priestory sa riadia vyhláškou Ministerstva zdravotníctva Slovenskej republiky 527/2007 Z. z. v aktuálnom znení. Zariadenie starostlivosti o deti do troch rokov musí byť na nezastavanom pozemku a musí mať trávnatú plochu, vyčlenenú plochu na detské ihrisko a telovýchovu a šport. Na jedno dieťa pripadá najmenej 2,5 m² trávinatej plochy a 4 m² detského ihriska. V prípade pieskoviska je to najmenej 0,5 m² na jedno dieťa.

Obr. 3.2 Miesto podnikania



Zdroj: Geodetický a kartografický ústav, 2018

Vybavenie

Podľa Zákona 448/2008 Z. z. o sociálnych službách v aktuálnom znení, počet detí v jednej miestnosti, ktorá má funkciu herne aj spálne, je pätnásť. To platí vtedy, ak je spálňa stavebne oddelená od herne - deti používajú obidva priestory a neposkytuje sa starostlivosť o dieťa do jedného roku veku. Dôležité je, aby zariadenie bolo bezbariérové.

Vyhláška Ministerstva zdravotníctva Slovenskej republiky 527/2007 Z. z. v aktuálnom znení o požiadavkách na zariadenia pre deti a mládež § 5 vymedzuje počet

umývadiel v umyvárňach zariadenia. Na desať dojčiat je potrebné mať najviac jedno umývadlo. Na štyri batolať sa vzťahuje jedno umývadlo. Šatne musia byť vybavené aj stolmi na prebaľovanie a umývadlom. V § 6 je uvedené, že miestnosť, ktorá je určená ako herňa a spálňa, má byť vykúrená najmenej na 22 °C, v umyvárni a na záchode je potrebné dosiahnuť 24 °C a v šatniach, ktoré slúžia na odkladanie vrchného odevu je potrebné dosiahnuť najmenej 15 °C. Zariadenie musí byť zásobované pitnou vodou buď z verejného vodovodu alebo z vlastného vodného zdroja. Na jedno dieťa pripadá najmenej 60 l vody na jeden deň.

Spálňa bude vybavená dostatočným množstvom detských postieľok a postelí, ktoré budú bezpečné a komfortné na spánok a detskými posteľami, ktoré budú mať zábranu proti pádu. Búdu certifikované podľa noriem EÚ. Postieľky budú mať nastaviteľnú výšku roštu a tri voliteľné polohy. Správny výber postieľky a matrace je pre kvalitný spánok dieťaťa dôležitý, preto zariadenie bude dbať na kvalitný výber matrace z vysoko kvalitnej peny. Lôžkoviny bude mať každé dieťa osobitne pridelené a taktiež každé dieťa bude mať svoju skrinku, ktorá bude označená. Deti sa väčšinou hrajú na zemi. Z toho dôvodu je potrebné poskytnúť im komfort a pohodlie. Podlahu bude pokrývať kvalitný metrážny koberec.

Herňa je rozdelená na niekoľko častí. V prvej časti budú umiestnené stoly a stoličky potrebné na stravovanie. Výška stoličky a stolových dosiek musí spĺňať Európsku normu EN 1729-1, viz. príloha č. 6. V prílohe č. 6 sa nachádza tabuľka, kde je predpísaná výška sedáka stoličky a stolovej dosky. K stravovaniu budú k dispozícii pre menšie deti jedálenské stoličky a pre väčšie deti drevené stoly s nastaviteľnou výškou, ktoré budú slúžiť taktiež aj na vzdelávanie – maľovanie, modelovanie, hranie spoločenských hier a iné aktivity. Druhá časť obsahuje priestor na hranie, oddychovú miestnosť, kútik pre hudobnú výchovu a priestor na pohybové hry. Herňa je vybavená rôznymi hračkami – leporelá, lopty, skladačky, kocky, puzzle atď. Väčšinou pôjde o Montessori hračky, ktoré sú edukatívne a dieťa si pomocou nich rozvíja zručnosti. Hračky podnikateľ zabezpečí od viacerých dodávateľov. Bude sa dbať na ich kvalitu a materiál, z ktorého boli vyrobené. Musia byť nezávadné a bezpečné a musia spĺňať predpisy Zákona č. 78/2012 Z. z. o bezpečnosti hračiek v aktuálnom znení. Bezpečnostné prvky a zábrany patria tiež k povinnému vybaveniu zariadenia. Ako prvé pôjde o kryty pre radiátory, ktoré zabránia nechcenému úrazu. Budú vyrobené z kvalitných

laminovaných dosiek. Ďalej bezpečnostné kryty na elektrické zásuvky, chrániče rohov na steny, ostré rohy stolov a skrinky.

Nákres zariadenia Alžbetka sa nachádza v prílohe č. 7

Stravovanie

Vyhláška 527/2007 Z. z. upravuje v § 8 režim stravovania a pitný režim v zariadeniach starostlivosti o deti do troch rokov. Stravovanie detí musí zodpovedať zdravotnému stavu a veku detí. Strava musí byť zdravotne nezávadná a výživovo hodnotná. Pitný režim musí byť hygienicky vyhovujúci a musí byť k dispozícii počas celého dňa.

Stravovanie v zariadení sa bude skladať z nasledujúcich jedál:

1. raňajky,
2. desiata,
3. obed,
4. olovrant.

Je dôležité, aby sa dbalo na správnu výživu detí - správna skladba nutričnej hodnoty, pestrosť, kvalita potravín a dodržovanie pitného režimu. Bude sa vychádzať aj v ústrety rodičom. To znamená, že strava bude prispôbená aj deťom, ktoré majú poruchy trávenia – celiakia, intolerancia laktózy, potravinové alergie (alergia na citrusové ovocie, kakao, čokoládu atď.). Strava sa bude odoberať z materskej školy v Považskom Podhradí, ktorá sa nachádza v tesnej blízkosti zariadenia a ponúka upravenú stravu deťom, ktoré trpia rôznymi chorobami. Výdaj obedu bude zabezpečovať zodpovedná osoba s platným zdravotným preukazom.

Výdaj obeda bude nasledovný:

Tab. 3.1 Výdaj obeda

	Čas výdaja stravy
Raňajky	08:00
Desiata	10:00
Obed	11:30
Olovrant	14:30

Zdroj: Vlastné spracovanie

Harmonogram dňa

Každé zariadenie musí mať zavedený svoj rozvrh dňa, ktorý je určený ako pre personál, tak aj pre rodičov. Harmonogram dňa sa môže meniť v súvislosti s počasím (pohybové aktivity, hry vonku), alebo naplánovaných udalostí, napr. karneval, kultúrny program a besiedky. Harmonogram dňa sa líši podľa veku dieťaťa: Harmonogramy dňa sa nachádzajú v prílohe č. 8 a č. 9.

1. Deti do 18 mesiacov,
2. Deti od 19 mesiacov do 36 mesiacov.

V súvislosti s režimom dňa Vyhláška č. 527/2007 Z.z. Ministerstva zdravotníctva Slovenskej republiky o podrobnostiach o požiadavkách na zariadenie pre deti a mládež vymedzuje čas pobytu vonku a spánok detí. Čas pobytu vonku musí byť v každom ročnom období. Pobyt vonku môže byť skrátený alebo úplne vynechaný v závislosti od počasia (vichrica, prudký dážď, teplota pod -10°C alebo v prípade veľmi znečisteného ovzdušia).

Výchovné zamestnania

Výchovné zamestnanie spracováva Štátny pedagogický ústav, ktorý sídli v Bratislave a schvaľuje ministerstvo školstva Slovenskej republiky. Výchovné zamestnanie prebieha individuálne vo význame individuálneho prístupu k dieťaťu a zároveň kolektívne vo význame skupinových hier. Rozdeľuje sa na telesnú, rozumovú, pracovnú, hudobnú a výtvarnú výchovu. Výchovné zamestnanie je prispôsobené veku a schopnostiam dieťaťa. (Štátny pedagogický ústav, 2020)

Telesný výchova - pohyb je základná potreba dôležitá pre podporu rastu a rozvoja nervovej sústavy, rozvoj psychomotorický a podobne. Zdravotné cviky rozvíjajú správne držanie tela (otočenie hlavy zo strany na stranu, bicyklovanie v ľahu). V rámci telesnej výchovy sa bude rozvíjať a zdokonaľovať chôdza (lezenie a podliezanie prekážok, chôdza v odlišnom tempe), podávanie ľahkých predmetov (šikovnosť uchopiť predmet, ktorý bude rôznych tvarov a materiálov, hod lopty na cieľ, do koša a podobne).

Rozumová výchova - v rámci rozumovej výchovy sa deti zoznamujú s okolitým živým prostredím, ako je pomenovanie časti tela, počúvanie zvukov a pomenovanie predmetov. Zoznamujú sa s prírodou, učia sa pomenovávať druhy ovocia a zeleniny, zvieratá a ich zvuky. Prehlbujú vnímanie a pozornosť, rozvíjajú pamäť a predstavivosť.

Pracovná výchova - v predškolskom veku je dôležité u detí rozvíjať hygienické, pracovné a kultúrne návyky. Deti rozvíjajú samostatnosť pomocou činností ako samostatné umývanie rúk, obliekanie a vyzliekanie sa, obúvanie si papučiek a podobne. Precvičujú motoriku pomocou navliekania korálok na gumičku, pracujú s modelovacou hmotou či plastelínou, lepenie obrázkov a stavby z kociek. Pomáhajú pri prestieraní, upratovaní miestnosti na hranie či hračiek na záhrade. S deťmi hráme napodobňovacie hry – hra na lekára, poštára, predavača, požiarnika alebo ako sa starať o chorú bábiku a varenie v detskej kuchynke.

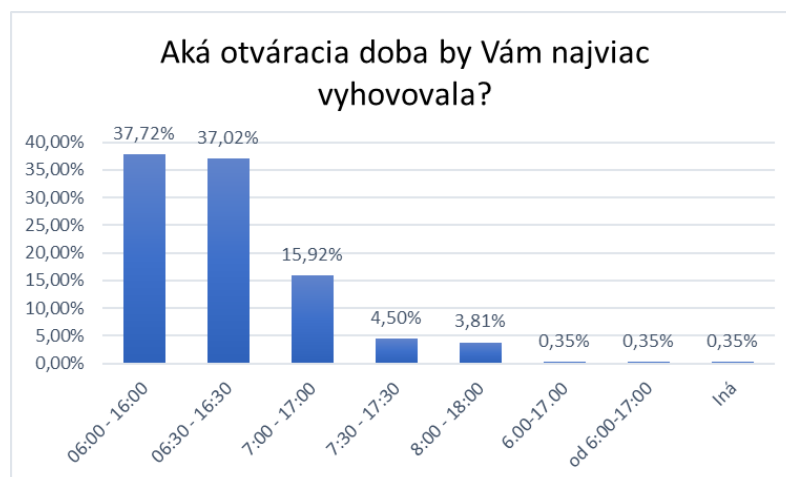
Hudobná výchova - pomocou hudobnej výchovy dieťa rozvíja citový svet dieťaťa, rozvíja hudobné schopnosti a vedie k pozitívnemu vzťahu k hudbe. Dieťa sa učí pomenovať bežné hudobné nástroje, krátke riekanky a úryvky piesní a jednoduché tancovanie spolu s piesňou. Spev je sprevádzaný hrou na hudobný nástroj.

Výtvarná výchova - rozvíja tvorivosť detí. V rámci výtvarnej výchovy deti maľujú prstovými, temperovými a voskovými farbami s použitím štetca, kriedou na tabuľu. Výtvarný materiál je prispôbený veku dieťaťa tak, aby neprišlo k neželanému úrazu. (Štátny pedagogický ústav, 2020)

Otváracia doba

Na základe marketingového prieskumu bolo zisťované, aká otváracia doba by potenciálnym zákazníkom najviac vyhovovala.

Graf 3.1 Otváracia doba zariadenia



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa výsledku dotazníkového šetrenia

Potenciálnym zákazníkom by najviac vyhovovala otváracia doba buď 06:00 - 16:00 (37,72 %) alebo 06:30 - 16:30 (37,02 %). Podnikateľ sa rozhodol pre otváraciu dobu od 06:30 - 16:30, ale v prípade nevyhnutnej situácie a potreby je možné sa dohodnúť na skoršom príchode, prípadne neskoršom odchode dieťaťa. Medzi odpoveď „iná“ bola zaradená odpoveď, že by otváracia doba záležala na pracovnej dobe rodiča. Informatívny leták ohľadne prevádzky sa nachádza v prílohe č. 10.

3.4 Ciele firmy

Vízia – chceme podporovať správnym smerom duševný a telesný vývoj dieťaťa, rozvoj osobnosti a chceme poskytnúť, aby sa deti cítili bezpečne tak, ako vo svojej izbičke.

Poslanie – poslaním zariadenia Alžbetka je docieľiť spokojné detičky a ich rodičov a starať sa o rozvoj detí a ich jednotlivé potreby.

V prvom roku podnikania bude pre firmu dôležité dostať sa do podvedomia obyvateľov, získať nových klientov a dosiahnuť dôveru rodičov. Podnikateľ predpokladá zaplnenie kapacity na 13 detí – z toho 11 detí na celodennú starostlivosť a 2 deti na poldennú starostlivosť.

V druhom roku podnikania pôjde o rozšírenie klientov (s pravidelnou celodennou dochádzkou), prehĺbenie vzťahov s rodičmi formou besiedok a posedení, neustále zlepšovanie a školenie personálu formou kurzov a prezentácií. Udržanie si stálych

zákazníkov bude pre druhý rok prioritou. Bude dôležité pre podnik naplniť maximálne možnú kapacitu zariadenia, čo predstavuje 15 detí.

V treťom roku podnikania si bude firma chcieť udržať stály príjem, vytvorenie dobrého mena, postavenie na trhu a stať sa preferovaným a odporúčaným zariadením v starostlivosti o deti do troch rokov v okolí Považskej Bystrice a udržať si maximálne vyťaženie zariadenia – 15 detí.

V štvrtom roku by chcela firma rozšíriť poskytované služby o ponuky kurzov v prítomnosti psychológa alebo logopéda a logopedické kurzy. Pre podnik by to znamenalo zvýšenie mesačných tržieb približne o 350 €. Jednalo by sa o:

- poradenstvo v oblasti psychického alebo mentálneho vývinu,
- prednášky psychológov o bežných témach, ktoré trápia rodičov (obdobie vzdoru, hnev, konanie v rôznych situáciách atď.),
- logopedická poradňa (správny vývin reči).

V piatom roku podnikania by chcela firma rozšíriť zariadenie a zväčšiť tým stávajúcu kapacitu. Jednalo by sa o ďalšiu miestnosť a kapacita by sa zväčšila o ďalších 15 detí. Celkovo by mohlo zariadenie prijať 30 detí.

V ďalších rokoch podnikania by chcela firma rozšíriť ponúkanú službu. Starostlivosť o dieťa by sa poskytovala do 6 rokov. Jasle by boli spojené s materskou školou. Keďže pôjde o dosť vysokú finančnú investíciu, realizácia tohto nápadu bude zrealizovaná len v prípade prosperujúceho zisku. Išlo by o rozšírenie kapacity zariadenia. Celkovo by sa zväčšila kapacita o ďalších 30 miest.

3.5 Analýza prostredia firmy

Nasledujúca časť podnikateľského plánu sa bude zaoberať konkrétnou analýzou prostredia firmy. V prípade analýzy makroprostredia bude použitá PEST analýza.

3.5.1 PEST analýza

Politicko-právne faktory

Zariadenie sa bude nachádzať na území Slovenska, konkrétne v Považskom Podhradí. Bude ovplyvnené hlavne slovenskou legislatívou, vyhláškami, nariadeniami mesta a obcí. Tým, že Slovensko vstúpilo v roku 2004 do Európskej únie, sa podnik bude

musieť riadiť aj smernicami Európskej únie. Právny systém je determinovaný aj politickou situáciou v danej zemi. Momentálna politická situácia je na Slovensku stála - nehrozia žiadne legislatívne prekážky. Podnik ovplyvňujú predovšetkým zákony týkajúce sa podnikania na Slovensku:

Zákon č. 513/1991 Zb. v znení neskorších predpisov v aktuálnom znení – Obchodný zákonník - vymedzuje základné pojmy, ktoré súvisia s podnikaním (podnik, podnikanie, podnikateľ, obchodné spoločnosti). Každý podnikateľ pri zakladaní spoločnosti prichádza do styku s obchodným zákonníkom. Ohľadne spoločnosti s ručením obmedzeným je vymedzená definícia, podmienky pre založenie spoločnosti, práva a povinnosti spoločníkov.

Zákon č. 595/2003 Z. z. v znení neskorších predpisov v aktuálnom znení - Zákon o dani z príjmov - predmetom dane u spoločnosti s ručením obmedzeným je výnos z vynakladanej činnosti. Zákon ďalej upravuje základ dane, príjmy oslobodené od daní, preddavky na daň, nezdaniteľnú časť základu dane a podobne. Ak podnikateľ získa povolenie na podnikanie, musí požiadať správcu dane o registráciu dane z príjmov. Je potrebné žiadosť vyplniť a podať elektronicky. U právnických osôb je sadzba dane z príjmov na Slovensku 21 %. Od 01.01.2020 je zavedená nová sadzba dane na Slovensku, ktorá je 15 %. Táto sadzba dane platí len vtedy, ak v zdaňovacom období príjmy neprevyšujú sumu 100 000 €.

Zákon č. 222/2004 Z. z. v znení neskorších predpisov v aktuálnom znení – Zákon o dani z pridanej hodnoty - žiadosť o registráciu ohľadne dane z príjmov sú povinné podať osoby, ktoré majú sídlo alebo prevádzkareň na Slovensku a ak podnikateľ dosiahol za dvanásť po sebe idúcich kalendárnych mesiacov obrat vo výške 49 790 €. Žiadosť sa musí podať do 20. dňa kalendárneho mesiaca. Na Slovensku je zavedená sadzba dane na tovary a služby vo výške 20 % zo základu dane. Na určité tovary a služby je zavedená znížená sadzba dane vo výške 10 % zo základu dane.

Ohľadne prevádzky zariadenia je potrebné zmieniť nasledujúce zákony a vyhlášky:

Zákon č. 448/2008 Z. z. v znení neskorších predpisov v aktuálnom znení – Zákon o sociálnych službách - predmetom zákona je vymedzenie a úprava právnych vzťahov pri poskytovaní sociálnych služieb a ich financovanie. Zákon vymedzuje zariadenie starostlivosti o dieťa do troch rokov ako službu, ktorá podporuje

zosúlad'ovanie rodinného a pracovného života. V zariadení starostlivosti o dieťa sa poskytujú služby ako bežný úkon starostlivosti o dieťa, stravovanie a výchova. Na zariadenie sa vzťahuje povinný zápis do registra poskytovateľov sociálnych služieb na vyššom územnom celku.

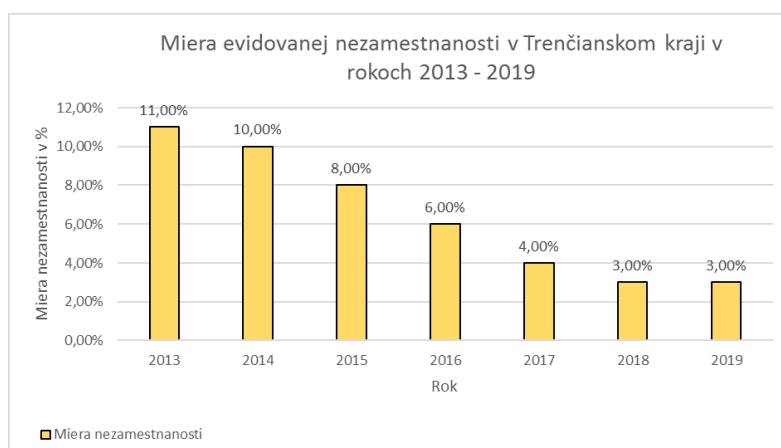
Zákon č. 335/2007 Z. z. v aktuálnom znení – Zákon o ochrane, rozvoji, podpore a rozvoji verejného zdravia - v paragrafe 24 tohto zákona sa vymedzuje definícia zariadenia pre deti a mládež. Zariadenie sa musí spravovať v zdravotne vyhovujúcom prostredí, kde sú deti a mládež chránené pred zdraviu škodlivými faktormi (hluk, znečistené ovzdušie, negatívne výchovné vplyvy a podobne). V zariadení môže byť umiestnené len dieťa, ktoré je zdravotne spôsobilé, nemá príznaky prenosného ochorenia a nemá nariadenú karanténu. Priestorové usporiadanie a vybavenie musí zodpovedať veku a zdravotnému stavu dieťaťa. Hračky a výchovné pomôcky musia spĺňať požiadavky, ktoré ustanovuje Nariadenie vlády Slovenskej republiky č. 302/2004 Z. z.

Vyhláška č. 527/2007 Z. z. v aktuálnom znení - Vyhláška Ministerstva zdravotníctva Slovenskej republiky o podrobnostiach a požiadavkách na zariadenie pre deti a mládež - vymedzuje požiadavky na priestorové a funkčné usporiadanie, vybavenie a prevádzku. Vonkajšie priestory zariadenia musí tvoriť trávnatá plocha a vyčlenené miesto na detské ihrisko. Zariadenie musí byť oplotené. Vo vnútorných priestoroch musí byť na jedno dieťa najmenej 4 m² plochy dennej miestnosti, ktorá ma funkcie herne a spálne. V prípade, že je spálňa stavebne oddelená, vzťahuje sa najmenej 3 m² plochy herne. Na jedno ležadlo na spanie sa vzťahuje najmenej 1,7 m².

Ekonomické faktory

Medzi ekonomické vplyvy patrí miera nezamestnanosti v danej oblasti a vývoj mesačnej hrubej mzdy. Aktuálne je v Slovenskej republike pomerne nízka nezamestnanosť. Vývoj v jednotlivých krajoch je priaznivý a najnižšia nezamestnanosť je na západnom Slovensku.

Graf 3.2 Miera evidovanej nezamestnanosti v Trenčianskom kraji

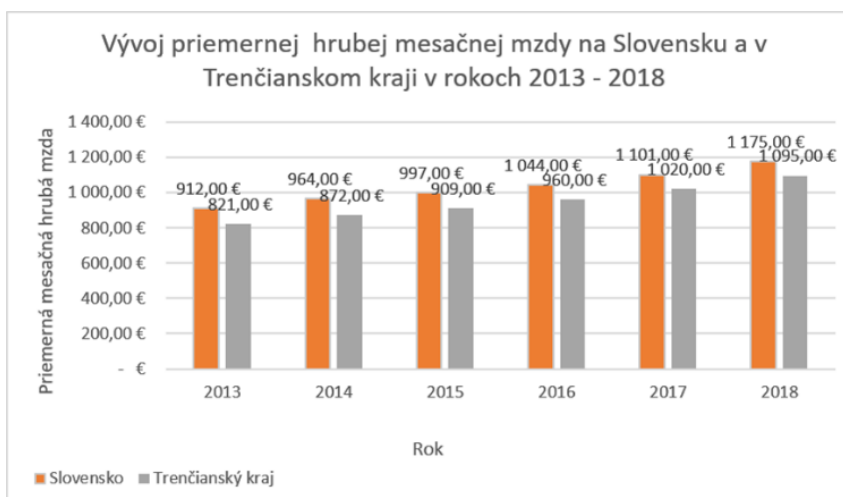


Zdroj: Slovenský štatistický úrad, 2020

Vývoj nezamestnanosti v Trenčianskom kraji od roku 2013 do súčasnej doby neustále klesá. Dôvodom klesajúcej nezamestnanosti je ustavičné vytváranie nových pracovných miest. Medzi najväčšie podniky, ktoré ponúkajú najviac pracovných miest v Trenčianskom kraji sú napr. Continental Matador Rubber (gumárenský priemysel), Hanon Systems Slovakia (automobilový priemysel), Elgas (energetický priemysel), Raven (predaj hutníckeho materiálu), Yura Corporation Slovakia (automobilový priemysel) a pod.

Trenčiansky kraj sa skladá z deviatich okresov. Okres Považská Bystrica patrí pod Trenčiansky kraj. V roku 2018 bolo v okrese Považská Bystrica evidovaných 1 335 uchádzačov o zamestnanie. Medzi najväčšie podniky poskytujúce pracovné miesto v okrese Považská Bystrica sú napr. Dongil Rubber Belt Slovakia (gumárenský priemysel), (SEOYON E-HWA AUTOMATIVE SLOVAKIA (automobilový priemysel), Bonfiglioli Slovakia (strojárenská výroba) a podobne.

Graf 3.3 Vývoj priemernej hrubej mesačnej mzdy na Slovensku



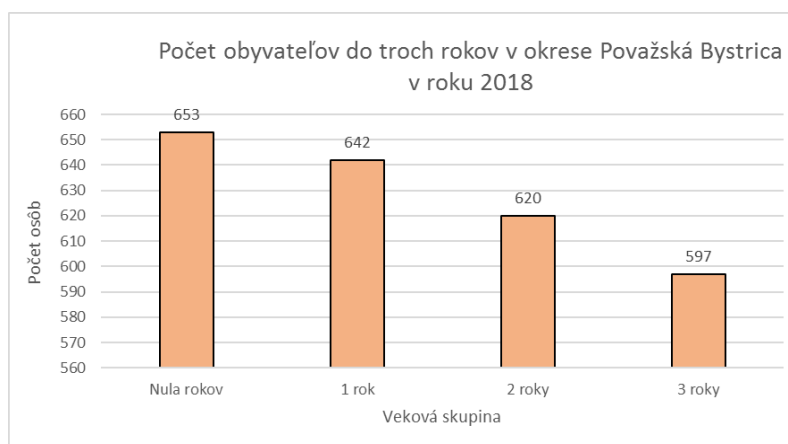
Zdroj: Slovenský štatistický úrad, 2020

Graf znázorňuje vývoj priemernej hrubej mesačnej mzdy na Slovensku v porovnaní s Trenčianskym krajom za obdobie šesť rokov. Mzda sa postupne každým rokom zvyšovala. Podľa údajov zo Slovenského štatistického úradu v Trenčianskom kraji bola najväčšia priemerná mesačná mzda v odvetviach ako dodávka elektriny, plynu a pary, veľkoobchod a maloobchod, priemyselná výroba, zdravotnícka a sociálna pomoc a pod.

Sociálne faktory

Medzi sociálne faktory považujem demografický pohľad na okres Považská Bystrica. Predovšetkým pôjde o skúmanie pôrodnosti a počtu obyvateľov do 3 rokov. Počet obyvateľov v okrese podľa údajov zo Štatistického úradu Slovenskej republiky je 62 609 (údaj k roku 2018).

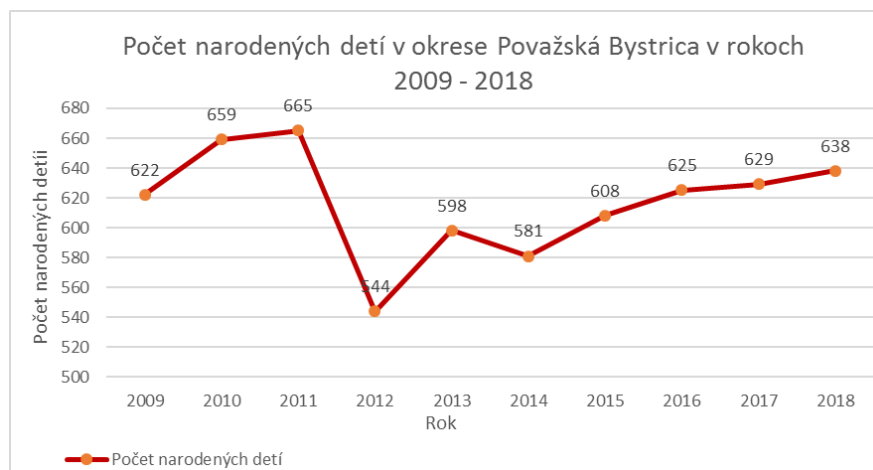
Graf 3.4 Počet obyvateľov do troch rokov v okrese Považská Bystrica



Zdroj: Slovenský štatistický úrad, 2020

Považské Podhradie nie je samostatná obec a patrí pod Považskú Bystricu. Počet detí do troch rokov v okrese Považská Bystrica je dostatočný, čo ovplyvňuje počet zákazníkov pre poskytovanie služby. Počet obyvateľov súvisí s mierou pôrodnosti. Vývoj pôrodnosti v okrese Považská Bystrica znázorňuje nasledujúci graf.

Graf 3.5 Počet narodených detí v okrese Považská Bystrica



Zdroj: Slovenský štatistický úrad, 2020

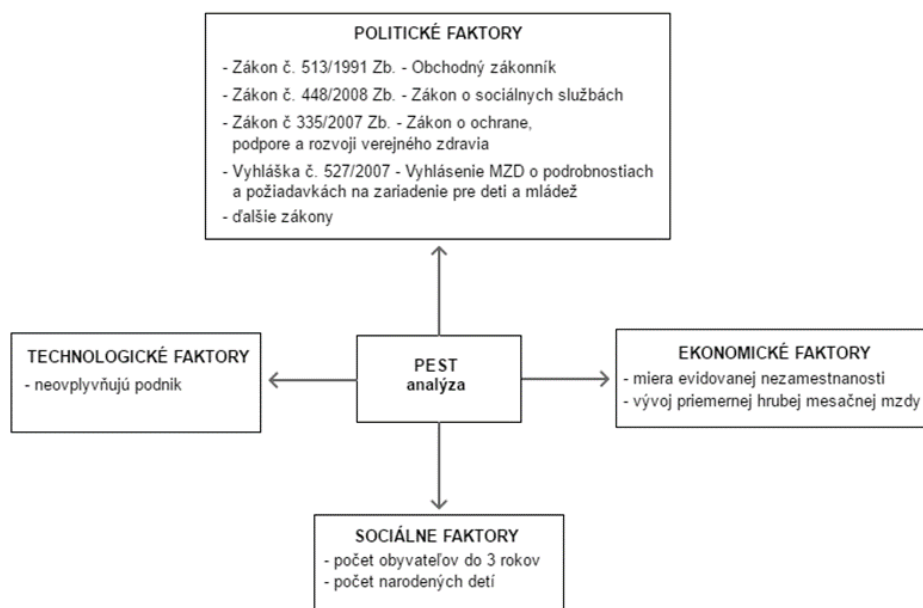
Pôrodnosť počas obdobia 2009 - 2018 mierne rástla. Rápidny pokles pôrodnosti bol v roku 2012 a to 544 narodených detí. Uvedený graf vypovedá, že vstup firmy na trh v oblasti poskytovania starostlivosti o dieťa je možný – vzhľadom na to, že pôrodnosť počas obdobia rapídne neklesala.

Technologické faktory

Pretože predmetom podnikania je starostlivosť o dieťa do troch rokov, nie je technologický faktor pre danú oblasť príliš podstatný a nemá vplyv na prevádzku podniku.

Zhrnutie PEST analýzy

Obr. 3.3 Zhrnutie PEST analýzy



Zdroj: Vlastné spracovanie

3.5.2 Porterov model piatich konkurenčných síl

Pre podnikateľa je dôležité zistiť, akú rolu v jeho odvetví hrá konkurencia a preto je vhodné previesť Porterovu analýzu piatich konkurenčných síl.

Vyjednávacia sila zákazníkov.

Vplyv zákazníkov je faktor, ktorý nesmie byť zanedbaný, pretože by mohol ovplyvniť celkové fungovanie zariadenia. Našimi zákazníkmi budú rodičia detí, ktorí pri výbere zariadenia budú uprednostňovať kvalitu služieb a užívateľmi budú deti, ktoré sú zverené do starostlivosti. Podľa údajov zo Slovenského štatistického úradu pôrodnosť v okrese Považská Bystrica mierne rastie každým rokom, z toho dôvodu podnikateľ predpokladá úspešný vstup na trh. Kvalita služieb je tiež ovplyvnená samotnou cenou. Pre podnikateľa je preto dôležité poskytovať najvyššiu kvalitu služieb za prijateľnú cenu. Maximálny počet prijatých zákazníkov je ale obmedzený z dôvodu kapacity a zákonov. Dôležitý faktor vo vyjednávacej sile bude v odlišení sa od súkromných zariadení poskytujúcich starostlivosť do troch rokov. Podnik sa bude odlišovať schopnosťou neustáleho reagovania na potreby zákazníkov a individuálnym prístupom.

Vyjednávací sila dodávateľov

Pre podnik budú zo začiatku dôležité úpravy budovy, vonkajšej záhrady a vnútorné vybavenie. Momentálne na trhu existuje mnoho dodávateľov nábytku, vyjednávací sila bude minimálna a bude sa jednať o jednorazový nákup. Ďalej pôjde o dodávateľov elektriny a plynu, kde bude rozhodovacím faktorom cena služby dodávky. Hlavným dodávateľom stravy bude Základná škola s materskou školou v Považskom Podhradí, ktorá bude zabezpečovať celkové stravovanie. Pri výbere tohto dodávateľa sa bralo do úvahy kritérium, ktoré predstavuje vzdialenosť od zariadenia, čo je v tomto prípade len pár metrov. Dodávateľ si bude môcť určovať svoje požiadavky. Ďalšími pravidelnými dodávateľmi budú dodávatelia hygienických a kancelárskych potrieb. Dodávky by mali byť dodávané počas celej doby prevádzky v pravidelných intervaloch.

Hrozba vstupu nových konkurentov

Podľa aktuálnej situácie, v okrese Považská Bystrica dopyt prevyšuje ponuku. Jedná sa o jav, ktorý už trvá niekoľko rokov. V danom odvetví existujú bariéry vstupu a to hlavne z politického a legislatívneho hľadiska. Legislatívy a zákony sa každým rokom sprísňujú a podnik sa ich musí držať počas celej prevádzky zariadenia. Vznik vstupu nových konkurentov sa nedá vylúčiť, ale nie je možné pokryť 100 % dopyt.

Konkurencia v odvetví

Priamo v mieste podnikania sa priama konkurencia nenachádza. V obci Považské Podhradie je umiestnená len Základná škola s materskou školou. Materská škola neprijíma deti mladšie ako tri roky. Najbližšia konkurencia sa nachádza v meste Považská Bystrica, vzdialená 6 km od miesta podnikania. V meste Považská Bystrica sa nachádzajú:

- dve mestské zariadenia starostlivosti o dieťa do troch rokov, ktoré sú spojené s materskou školou,
- jedny detské jasle,
- jedno detské centrum.

Obr. 3.4 Konkurencia v odvetví



Zdroj: Vlastné spracovanie

Zariadenie starostlivosti o dieťa do 3 rokov veku dieťaťa Rozkvet 2024

Jedná sa o mestské zariadenie starostlivosti o dieťa, ktoré je spojené s materskou školou. Zariadenie prevádzkuje a patrí pod mesto. Materská škola patrí medzi najväčšie zariadenia poskytujúce starostlivosť o dieťa, čo sa týka rozlohy a kapacity. Služba sa poskytuje v štyroch dvojpodlažných pavilónoch a dvoch bytoch, ktoré sú prispôsobené potrebám detí predškolského zariadenia. V jednom z pavilónov sa poskytuje starostlivosť o deti do troch rokov. Nachádza sa tu jedna trieda s kapacitou 15 detí. Sú vybavené dostatočne veľkým areálom pre potreby aktivít vonku. Jasle zabezpečujú len celodennú starostlivosť o deti a prijímajú deti od 6 mesiacov. Podľa údajov k 29.02.2020 na stránke mesta Považská Bystrica je momentálne 40 čakateľov na zariadenie. Nevýhoda zariadenia je, že nemajú vlastnú webovú stránku a tým pádom rodičia nemôžu nájsť relevantné informácie o zariadení. Webová stránka obsahuje len informácie ohľadne materskej školy.

Tab. 3.2 Zhrnutie informácií Rozkvet 2024

Otváracia doba	Mesačný poplatok	Poplatok za stravné za deň
Pondelok – Piatok 06:00 – 16:00 hod.	120 €	1,75 €

Zdroj: Vlastné spracovanie

Zariadenie starostlivosti o dieťa do 3 rokov veku dieťaťa Dukelská 977

Zriaďovateľom jaslí je mesto Považská Bystrica. Zariadenie je spojené s materskou školou. Nachádza sa na okraji mesta v kludnej oblasti. Poskytuje dve triedy s maximálnou kapacitou 30 detí. Na stránke mesta Považská Bystrica sa nachádza zoznam čakateľov. K dátumu 29.02.2020 je počet žiadostí 45. Webová stránka poskytuje informácie len ohľadne materskej školy. Na webovej stránke sa nenachádzajú ani základne informácie ohľadne poplatku, otváraciej doby a informácie, od akého veku dieťaťa môžu byť deti prijaté. Informácie som zisťovala pomocou emailovej komunikácie so zariadením.

Tab. 3.3 Zhrnutie informácií Dukelská 977

Otváracia doba	Mesačný poplatok	Poplatok za stravné za deň
Pondelok – Piatok 06:00 – 16:00 hod.	120 €	1,75 €

Zdroj: Vlastné spracovanie

Jasle Babyland

Jasle Babyland ponúkajú starostlivosť o deti od 0-3 veku dieťaťa. Fungujú ako jedna trieda s kapacitou 25 detí. Nachádzajú sa na menšom sídlisku v kludnej oblasti blízko centra mesta. V jasliach sa poskytuje len forma celodennej starostlivosti o dieťa. Cena zahŕňa starostlivosť, výučbu anglického jazyka s lektorov a ostatné aktivity. Strava sa poskytuje vo forme raňajky, desiata, obed a olovrant. Webovú stránku na internete nemajú a fungujú len cez sociálnu sieť Facebook.

Tab. 3.4 Zhrnutie informácií Jasle Babyland

Otváracia doba	Mesačný poplatok	Poplatok za stravné za deň
Pondelok – Piatok 06:30 – 16:30	310 €	3 €

Zdroj: Vlastné spracovanie

Detské centrum Vrabček

Detské centrum Vrabček funguje na princípe detských jaslí. Považujem ho za najväčšiu konkurenciu v odvetví. Ponúkajú celodennú a poldennú a nepravidelnú starostlivosť. Prijímajú deti od 1 roku do 3 rokov. O deti sa starajú tri pedagogické zamestnankyne. Nachádzajú sa na okraji mesta a detské centrum je umiestnené v rodinnom dome. Nepravidelná starostlivosť je ponúknutá len v prípade nenaplnených kapacít a jedná sa o deti, ktoré nie sú zapísané v dochádzke detského centra. Pri celodennej nepravidelnej starostlivosti je cena 25 € + 3,30 € strava za deň a poldenná starostlivosť stojí 15 € + 3,50 strava za deň.

Tab. 3.5 Zhrnutie informácií Detské centrum Vrabček

Otváracia doba	Mesačný poplatok		Poplatok za stravné za deň	
	Celodenná	Poldenná	Celodenná	Poldenná
Pondelok – Piatok 06:00 – 16:00	310 €	200 €	3,50 €	3,30 €

Zdroj: Vlastné spracovanie

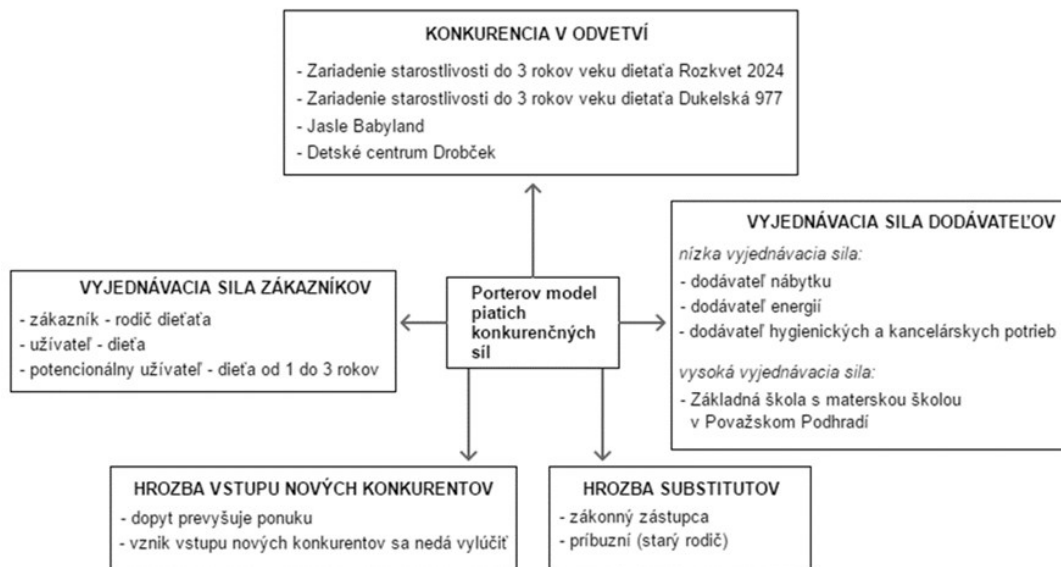
Hrozba substitutov

Hrozba substitutov v danom odvetví predstavuje starostlivosť o dieťa jedným zo zákonných zástupcov. Týka sa to vtedy, ak rodič nemá prácu a zostáva s dieťaťom doma alebo jeden z rodičov zarába dostatok peňazí - druhý rodič môže zostať doma a starať sa o dieťa. Ďalší substitut v odvetví je vtedy, ak sa o dieťa stará príbuzný, napr. starý rodičia v dobe, keď sú rodičia dieťaťa v práci. Túto možnosť ale nemá každý a nemôže sa považovať za dlhodobú.

Zhrnutie Porterovej analýzy

Obrázok č. 3.5. stručne zhrňuje Porterov model piatich konkurenčných síl:

Obr. 3.5 Zhrnutie Porterovej analýzy



Zdroj: Vlastné spracovanie

3.5.3 SWOT analýza

Z definície teoretickej časti vyplýva, že SWOT analýza pomáha určiť slabé a silné stránky podniku. Podnikateľ by mal analýzu previesť ešte pred vstupom na trh, aby zistil, aké má jeho podnik silné a slabé stránky. V prílohe č. 11 je uvedená SWOT analýza, kde k jednotlivým faktorom sú pridelené váhy podľa dôležitosti a sú hodnotené známkou od 1 – 4, pričom známka 1 je najhoršia. SWOT analýzu som konzultovala s prevádzkou zariadenia „Tulipán“, ktorá funguje na trhu od apríla 2010. Zariadenie starostlivosti o deti je poskytované na podobnom princípe ako chce podnikateľ aj majiteľ zariadenia – súkromné zariadenie umiestnené v rodinnom dome, poskytovaná starostlivosť o deti od 1 do 3 rokov.

Silné stránky

Medzi prvú silnú stránku podniku zaraďujem nedostatok ponúkaných služieb v oblasti starostlivosti o dieťa do troch rokov v okrese Považská Bystrica, čo považujem za dobrý signál pre vstup podniku na trh. V obci Považské Podhradie nie je zariadenie tohto typu a takisto ani v obciach okolo. Najbližšie zariadenie starostlivosti o dieťa sa nachádza v meste Považská Bystrica, vzdialené od miesta podnikania 6 km. Zariadenie sa nachádza v kľudnej oblasti s dostatočnou zeleňou a blízko zastávky spojov hromadnej

dopravy. Ako jedno z mála zariadení v okrese Považská Bystrica budeme ponúkať službu poldennej a hodinovej starostlivosti. Keďže pôjde o zariadenie s malou kapacitou, bude ponúkaný osobný prístup k požiadavkám klientov a bude sa vychádzať v ústrety, čo sa týka otváracej doby zariadenia. Nevylučuje sa ani predĺženie otváracej doby v prípade nevyhnutnej potreby. Zariadenie bude v prevádzke celoročne – v období letných prázdnin, kedy sú mestské jasle zatvorené.

Slabé stránky

Medzi slabé stránky môžem zaradiť nedôveru zákazníkov v súkromnom sektore starostlivosti o dieťa. Veľa zákazníkov si myslí, že súkromné zariadenia sú drahé, nemôžu si ich dovoliť a nie sú poskytované tak kvalitné služby, ako v mestských zariadeniach, ktoré sú spojené s materskou školou. Podnik nemá žiadnu tradíciu ani povesť, klientelu a ani relevantné hodnotenia zákazníkov. Podnikateľ si preto bude musieť vytvoriť dobré meno na trhu a získať nových zákazníkov. Ďalšia slabá stránka podniku je, že podnik bude viesť podnikateľ, ktorý nemá skúsenosti s vedením podniku a preto jeho povinnosťou bude sa neustále vzdelávať a vyhľadávať dostupné poradenstvá. Vedenie zariadenia starostlivosti o dieťa do troch rokov podliehajú zákonom a vyhláškami Slovenskej republiky, preto podnikateľ musí bezpodmienečne dodržiavať a riadiť sa nimi.

Príležitosti

Medzi prvotnú príležitosť zaradujem nedostatok kapacít v mestských jasliach, čomu nasvedčuje zoznam čakaťov na službu, ktorý je uvedený na webovej stránke mestského úradu Považská Bystrica. Podnik pre svoj rozvoj a zviditeľnenie bude spolupracovať so Základnou školou s materskou školou v Považskom Podhradí. Rozvoj obce a okolitých dedín sa neustále rozvíja. Ľudia z mesta sa sťahujú do okolitých dedín, či už z dôvodu lepšieho prostredia alebo lacnejšieho bývania. Novostavby rodinných domov sa momentálne stavajú v dedinách Podvažie, Jasenica a vzdialenejšie v Bytči. Pre podnik to znamená možné pribúdanie žiadostí o službu.

Hrozby

Hrozba, ktorá môže postihnúť podnik je nepriaznivý demografický vývoj. Radikálne zníženie pôrodnosti v danom okrese môže viesť k zrušeniu podniku. Samotný nezáujem potenciálnych zákazníkov o službu alebo nedôvera zákazníkov môže tiež podnik viesť k úpadku. Ďalšia hrozba by znamenala sprísnenie legislatívnych podmienok natoľko, že by ich podnikateľ nemohol splniť. Tým, že kapacita zariadenia je obmedzená

zákonom, nie je možné ju zvýšiť. Na trh môže vstúpiť ďalšia konkurencia. Konkurenčné zariadenia môžu konkurovať nižšími cenami služieb, lepšou dostupnosťou alebo väčšími kapacitami, čo by spôsobilo odchod zákazníkov ku konkurencii.

V prílohe č. 11 sa nachádza vypracovaná SWOT analýza. Po vymedzení silných a slabých stránok, príležitostí a hrozieb, sme každému činiteľovi priradili hodnotenie od 1 – 4, kde 1 je najnižšie a 4 najvyššie hodnotenie. Následne sme priradili zodpovednú váhu. Zo SWOT analýzy nám vychádza, že silné stránky prevažujú nad slabými stránkami a príležitosti nad hrozbami. Na základe SWOT analýzy vyplýva, že firma by mala zvoliť **ofenzívnu stratégiu**. Podnik využije príležitosti s pomocou silných stránok podniku. Podnik by mal vyžiť silnú stránku, že sa v mieste podnikania nenachádza žiadna konkurencia, veľký trhový potenciál a nedostatok miest v mestských jasliach. Ako príležitosť podnikateľ považuje vzájomnú spoluprácu so Základnou školou s Materskou školou v Považskom Podhradí a rozvoj okolitých dedín, ktoré rýchlo napredujú. Medzi najväčšiu hrozbu považuje sprísnenie legislatívnych podmienok a zákonov natoľko, že by podnikateľ musel prevádzku zariadenia ukončiť.

3.6 Marketingový plán

Podnikateľ pomocou marketingu spozná potreby zákazníkov. V rámci marketingového plánu sa uskutoční marketingový výskum prostredníctvom dotazníka, ktorý bude zisťovať záujem obyvateľov z okresu Považská Bystrica o ponúkanú službu. Ďalej v marketingovom pláne bude rozobraný marketingový mix, kde sa definujú nástroje 5P – product, price, place, promotion a people.

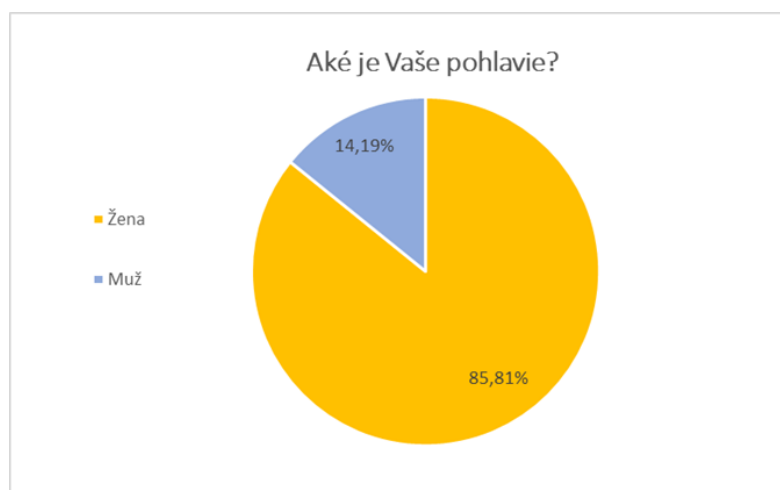
3.6.1 Marketingový výskum

Pre zistenie názoru a záujmu obyvateľov Považskej Bystrice o ponúkanú službu je v tejto podkapitole vyhodnotený dotazníkové šetrenie. V práci bol zvolený kvantitatívny výskum formou dopytovania. Dotazník bol zdieľaný online formou cez sociálne siete (Facebook, Instagram, webová stránka obce Považské Podhradie a portál Modrý koník). Modrý koník je internetový portál pre rodičov a budúcich rodičov. Dotazník bol umiestnený v skupine, kde sa nachádzajú obyvatelia z okresu Považská Bystrica. Ďalej bol dotazník zdieľaný influencerom, ktorý je z mesta Považská Bystrica a je autorom Mini Diamond Blogu – mama blog. Pomocou Facebooku bol dotazník zdieľaný domovskou stránkou Považské Podhradie a podnikateľom. Jediné kritérium pre

vyplnenie dotazníka bolo, aby respondent bol z okresu Považská Bystrica. Dotazník sa celkovo skladal zo 14 otázok. Na začiatku sa zameriava na základné informácie o respondentovi (pohlavie, vek, miesto bydlisko a počet detí). Ďalej sa dotazník skladá z otázok, ktoré sa zameriavajú na zariadenie starostlivosti o deti. Veľkosť vzorky bola 296 respondentov. Kompletný dotazník je uvedený v prílohe č. 12.

3.6.2 Analýza dát a výsledky výskumu

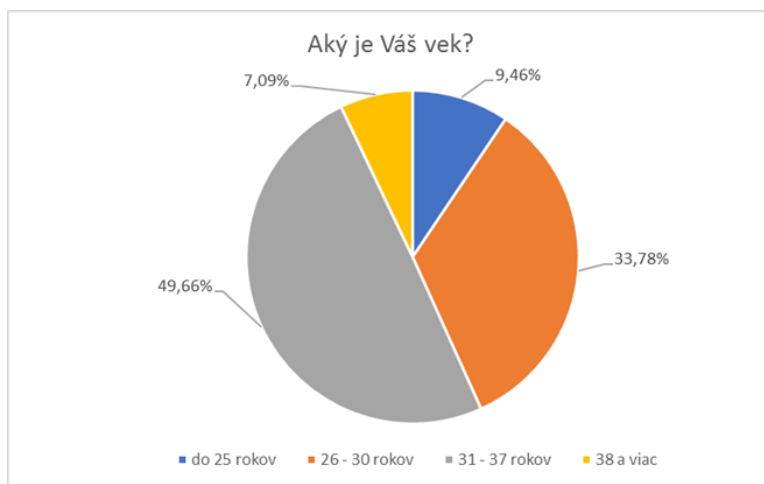
Graf 3.6 Pohlavie respondentov



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa výsledku dotazníkového šetrenia

Z grafu vyplýva, že väčšinu respondentov tvorili ženy - 254 odpovedí, čo predstavuje 85,81 %. Dôvod, prečo väčšina respondentov boli ženy, môže byť, že na internetovom portáli Modrý koník sú registrované zvyčajne len ženy.

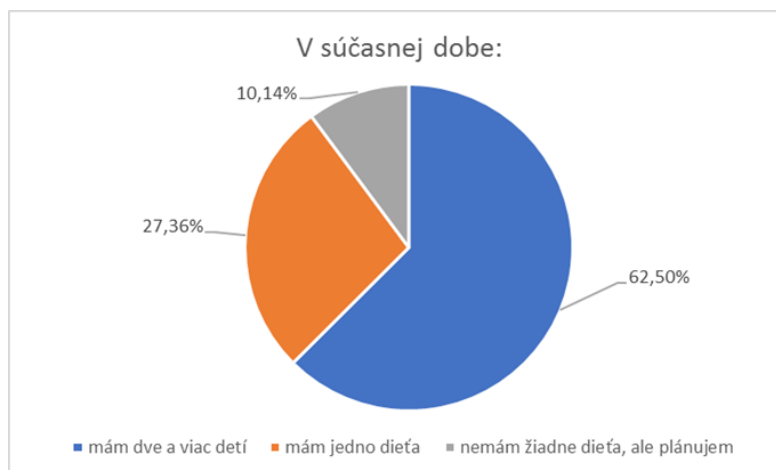
Graf 3.7 Vek respondentov



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa výsledku dotazníkového šetrenia

Najmenšie zastúpenie medzi opýtanými respondentami je kategória 38 rokov a viac (28 respondentov). Najväčšie zastúpenie tvorí kategória od 31 – 37 rokov (147 respondentov).

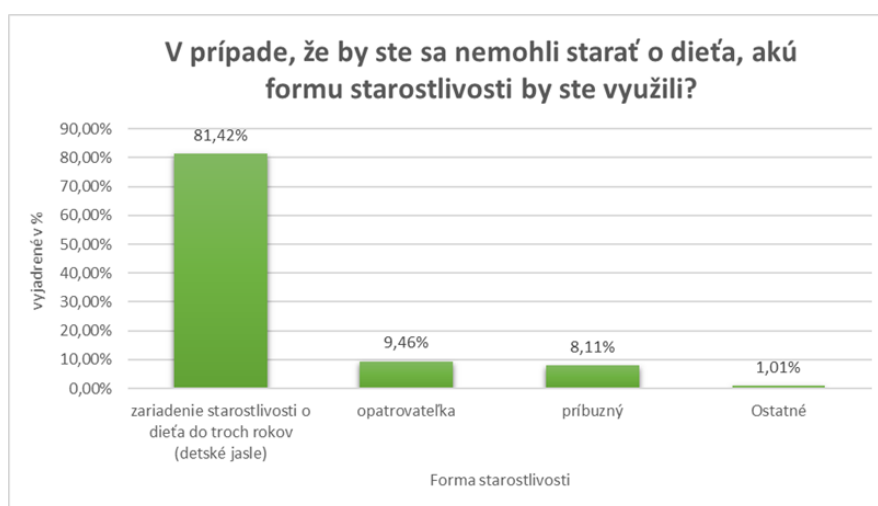
Graf 3.8 Počet detí



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa výsledku dotazníkového šetrenia

Z celkového počtu opýtaných má dieťa momentálne 266 respondentov - z toho 27,36 % (81 opýtaných) má jedno dieťa a 62,5 % (185 opýtaných) má dve a viac detí. Potencionálnych zákazníkov pre zariadenie starostlivosti o deti je celkom 89,86 % z celkového počtu opýtaných.

Graf 3.9 Preferovaná forma starostlivosti o dieťa

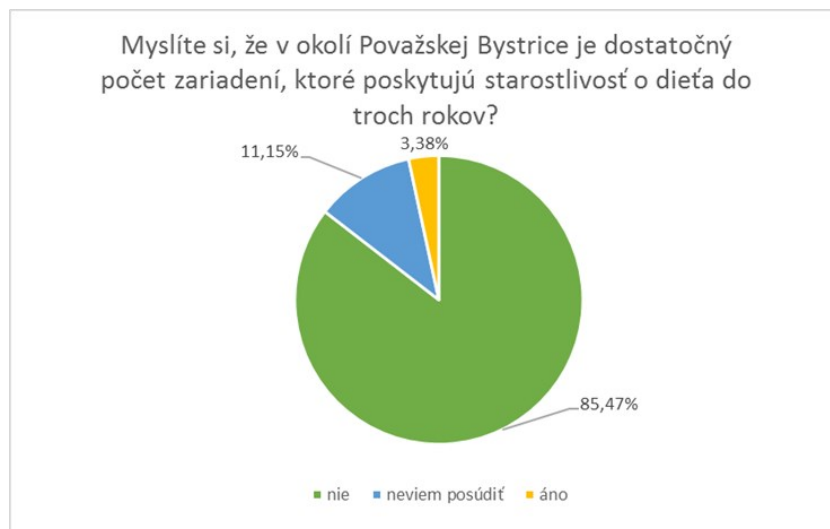


Zdroj: Vlastné spracovanie podľa výsledku dotazníkového šetrenia

Najčastejšiu formu starostlivosti o dieťa by opýtaní respondenti využili/ využívajú zariadenie starostlivosti o dieťa do troch rokov – 81,42 % (241 opýtaných). Na svojich známych a príbuzných by sa obracalo 8,11 % (24 opýtaných). Medzi „ostatné“ by

respondenti zarad'ovali napr. manžela na materskej. Z odpovedí je jasné, že pomoc od príbuzných alebo známych nie je veľmi rozšírená a pomoc je skôr nárazová ako pravidelná.

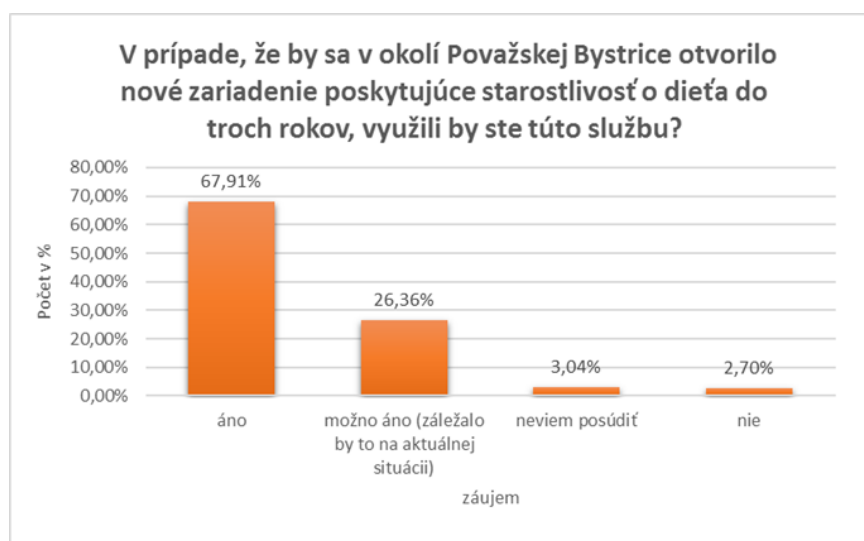
Graf 3.10 Stav kapacity v okolí Považskej Bystrice



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa výsledku dotazníkového šetrenia

Viac ako 5/6 z celkového počtu odpovedí si myslí, že v okolí Považskej Bystrice nie je dostatočný počet zariadení pre deti do troch rokov. Následne 11,15 % opýtaných (33 respondentov) nevie posúdiť, či je v Považskej Bystrici dostatočný počet zariadení, napr. z dôvodu, že opýtaní nevyhľadávali, či nepotrebovali danú službu doteraz využiť.

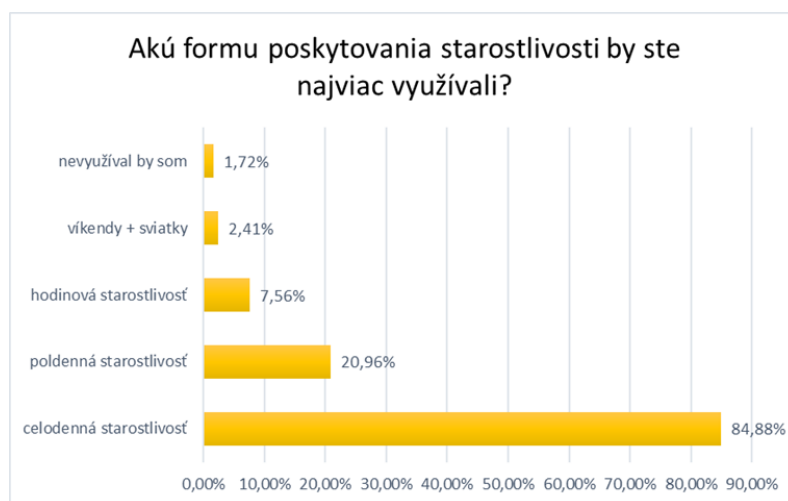
Graf 3.11 Záujem obyvateľov o ponúkanú službu



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa výsledku dotazníkového šetrenia

Z grafu sa zisťovalo, či by bol možný záujem o ponúkanú službu zo strany občanov. Ak by sa v okolí Považskej Bystrice otvorilo nové zariadenie starostlivosti o deti do troch rokov, danú službu by využilo 67,91 % (201 opýtaných). Ďalej 26,36 % (78 opýtaných) by danú službu pravdepodobne využilo, ale záležalo by to na aktuálnej situácii (cena, lokalita, práca a podobne). Danú službu by nevyužilo vôbec 2,70 % (8 opýtaných). Finančnú náročnosť môžeme považovať za veľké úskalie celého podnikateľského plánu, čo môže viesť k poklesu záujmu zákazníkov.

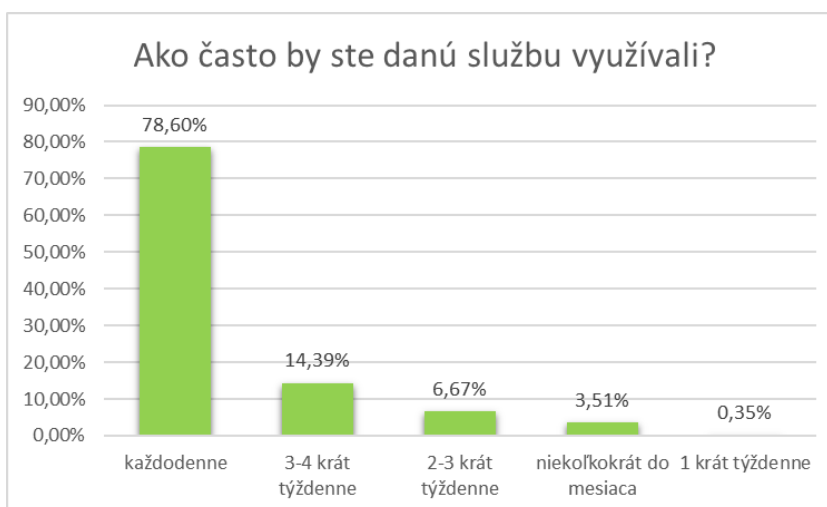
Graf 3.12 Záujem o využitie služby podľa dennej doby



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa výsledku dotazníkového šetrenia

Najviac rodičov by využilo celodennú starostlivosť o dieťa – 84,88 %. O poldennú starostlivosť by nebol až tak veľký záujem – 20,96 %. Hodinovú a víkendovú starostlivosť by využilo 9,97 % opýtaných respondentov. Hodinová starostlivosť bude ponúkaná len v prípade voľnej kapacity. Počet záujemcov nie je pre to až tak malý. Nedostatočný záujem o víkendovú starostlivosť a starostlivosť cez sviatky môže byť z dôvodu, že služba nie je až tak rozšírená a väčšinou cez víkend a sviatky je aspoň jeden rodič k dispozícii.

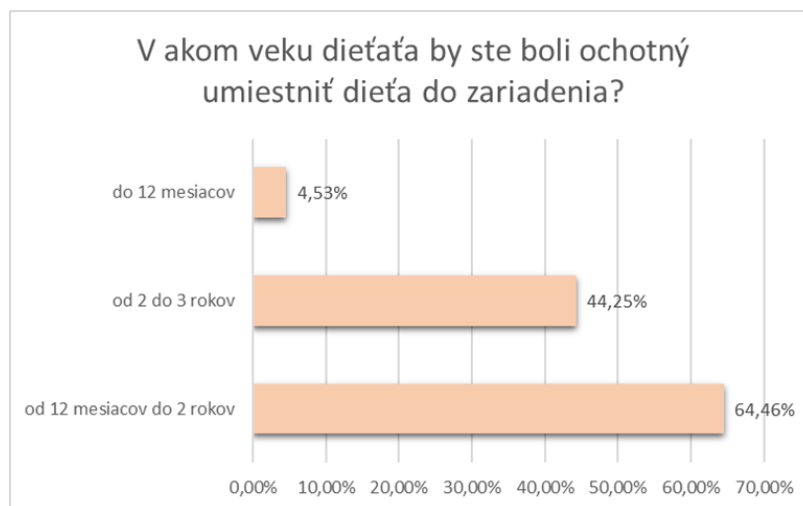
Graf 3.13 Frekvencia využitia zariadenia



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa výsledku dotazníkového šetrenia

Rodičia by mali najväčší záujem o každodennú starostlivosť - 78,60 % (224 opýtaných). Ďalej 14,39 % (41 opýtaných) by malo záujem o starostlivosť 3 - 4 krát týždenne, 6,67 % (19 opýtaných) by malo záujem o 2 - 3 krát týždenne a 3,51 % (10 opýtaných) by malo záujem umiestniť dieťa do zariadenia niekoľkokrát do mesiaca.

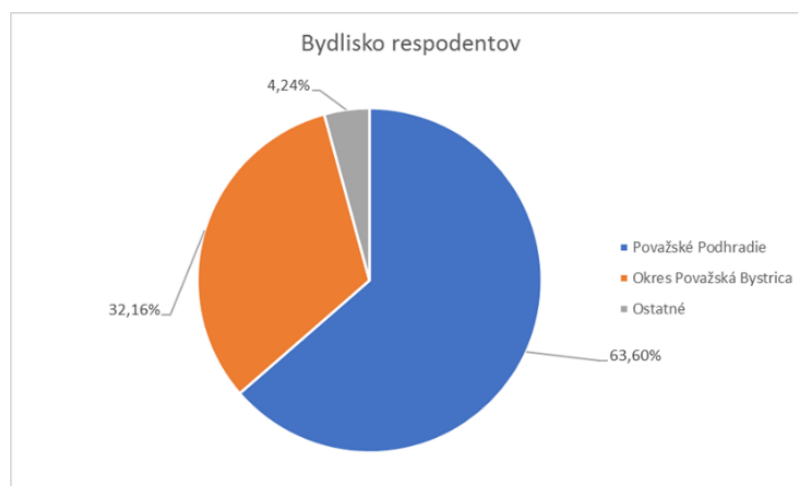
Graf 3.14 Vek umiestneného dieťaťa



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa výsledku dotazníkového šetrenia

Z grafu vyplýva, že rodičia by umiestnili dieťa do zariadenia od 1 do 3 rokov. Len 4, 53 % opýtaných by umiestnilo dieťa pod 1 rok.

Graf 3.15 Bydlisko respondentov



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa výsledku dotazníkového šetrenia

Väčšina respondentov, 63,60 % (180 opýtaných), pochádzala priamo z Považského Podhradia. Z okresu Považská Bystrica, napr. mesto Považská Bystrica, Jasenica, Podvažie, Orlové a podobne, to bolo 32,16 % (91 opýtaných). Ostatní respondenti pochádzali z okolitých miest a obcí približne do 25 kilometrov.

3.6.3 Marketingový mix

Produkt

Hlavná činnosť podnikania bude poskytovanie starostlivosti o dieťa od 1-3 rokov veku dieťaťa v čase keď rodič nebude k dispozícii. Cieľom je podporovať duševný a všestranný rozvoj dieťaťa. O zverené deti sa bude starať plne zodpovední, skúsení a vzdelaní personál. Výstupom podniku by mali byť deti plne pripravené na prechod do materskej školy. Zariadenie okrem svojej hlavnej činnosti bude usporadovávať v rámci výchovno-vzdelávacieho programu aj príležitostné akcie. Tie by mali pomôcť k upevneniu vzťahu rodič - dieťa, rodič - zariadenie. Väčšina akcií bude prebiehať priamo v zariadení, buď vo vnútorných priestoroch alebo vonku na záhrade.

Kúzlo Vianoc

V mesiaci december sa usporiada podujatie Kúzlo Vianoc. Deti si pripravujú veselý program pre rodičov - vianočné rozprávky stvárnia najmenší herci priamo pri rozžiarenom vianočnom stromčeku. Deti počas výtvarnej výchovy budú vyrábať vianočné ozdoby na stromček a darček pre rodičov.

Veľká noc je tu!

Na začiatku jari, keď sa budú blížiť veľkonočné sviatky, navštívi veľkonočný zajac zariadenie, ktorý postráca na záhrade veľkonočné vajíčka a úlohou detí s rodičmi bude nájsť všetky veľkonočné vajíčka, ktoré sa stratili. Deti zároveň počas tohto dňa budú maľovať kraslice a učiť sa o zvykoch a tradíciách našej krajiny. Do tohto dňa sú zapojení aj rodičia, kde sa otcovia učia pliesť korbáče a maminy tvoriť ikebanu.

Medzinárodný deň detí

Deň, kedy majú všetky deti sviatok, oslávia deti s rodičmi spoločne. Súčasťou programu budú súťaže a zábavné hry prispôbené veku dieťaťa. Za splnenie úlohy deti dostanú diplom s odmenou.

Okrem príležitostných akcií sa budú oslavovať meniny a narodeniny detí. Deti dostanú malú pozornosť a rodičia môžu priniesť dieťaťu tortu alebo koláč.

Aby si rodičia boli plne vedomí, kam dávajú svoje dieťa, zariadenie usporiada aj akciu s názvom Deň otvorených dverí. V tento deň môžu prísť rodičia v ktorejkoľvek hodine. Zoznámia sa s programom, popozerajú sa, ako to v zariadení chodí a spoznajú personál.

Cena

Pri stanovení ceny za službu sa podnikateľ riadil cenami s porovnaním s konkurenciou v okrese Považská Bystrica a v okolitých mestách. Príliš vysoké školné by spôsobilo nedostatok detí v zariadení. Rodičia, ktorí by aj chceli a potrebovali umiestniť dieťa do zariadenia z dôvodu vysokého školného, by volili inú alternatívu. Ceny sa budú deliť podľa ponúkanej služby – celodenná, poldenná, hodinová starostlivosť. Školné sa bude dať uhradiť dvomi spôsobmi - buď osobne v kancelárii alebo prevodom na účet. Poplatok musí byť uhradený do 20. dňa mesiaca.

Ministerstvo práce, sociálnych vecí a rodiny Slovenskej republiky (MPSVR SR) poskytuje príspevok na starostlivosť o dieťa do troch rokov. Štát Slovenská republika prispieva buď rodičovi alebo fyzickej osobe, ktorej je dieťa zverené do výhradnej starostlivosti. Nárok na príspevok má osoba, ktorá:

- vykonáva zárobkovú činnosť,
- študuje dennú formu na strednej alebo vysokej škole. (Ministerstvo práce sociálnych vecí a rodiny Slovenskej republiky, 2020)

Rodič si pri starostlivosti o dieťa do troch rokov môže vybrať, aký mesačný príspevok bude poberať od štátu:

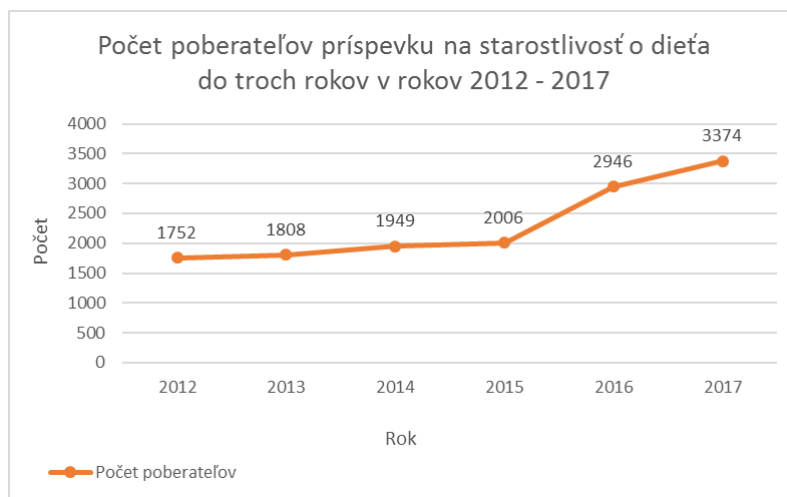
- rodičovský príspevok vo výške 270 €,
- príspevok na starostlivosť o dieťa do troch rokov.

Výška príspevku starostlivosti o dieťa do troch rokov sa poskytuje mesačne:

- pokiaľ starostlivosť o dieťa zabezpečuje fyzická osoba (napr. starý rodič), rodič dostane príspevok vo výške 41, 10 €,
- pokiaľ je dieťa umiestnené v štátnej materskej škole (do kategórie spadajú tiež mestské jasle), rodič dostane príspevok vo výške 80 €,
- pokiaľ je dieťa v súkromnom zariadení starostlivosti o dieťa do troch rokov, rodič dostane príspevok vo výške 280 €. (Ministerstvo práce sociálnych vecí a rodiny Slovenskej republiky, 2020)

Dopyt po zariadeniach starostlivosti o deti do troch rokov na Slovensku každým rokom stúpa. Nasvedčuje to stúpajúci počet poberateľov príspevku na starostlivosť o dieťa do troch rokov. Medzi rokom 2015 a 2017 prišlo k prudkému nárastu počtu poberateľov príspevku. Záujem sa zvýšil priemerne o 30 %.

Graf 3.16 Počet poberateľov príspevku na starostlivosť o dieťa do troch rokov



Zdroj: *To dá rozum: Inštitucionálna raná starostlivosť* [online]. Bratislava [cit. 2020-04-14]. Dostupné z: <https://analyza.todarozum.sk/docs/19072315410001jkm1/>

Konkurenčné ceny v okrese Považská Bystrica a mestách Púchov a Trenčín za služby poskytovania starostlivosti sú nasledovné:

Tab. 3.6 Konkurenčné ceny jednotlivých zariadení

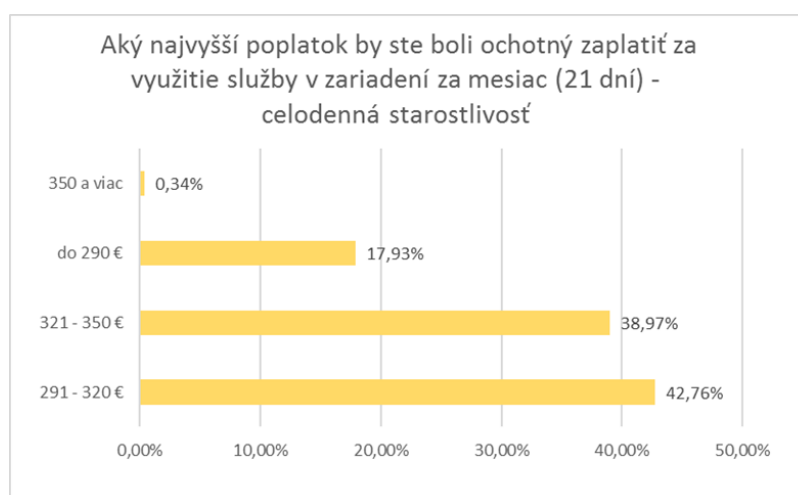
Názov zariadenia	Starostlivosť		
	Celodenná	Poldenná	Hodinová
Okres Považská Bystrica:	-	-	-
<i>Mestské jasle:</i>	-	-	-
Rozkvet 2024	120 €	-	-
Dukelská 977	120 €	-	-
<i>Súkromné zariadenia:</i>	-	-	-
Jasle Babyland	310 €	-	-
Detské centrum Vrabček	310 €	200 €	-
Mesto Púchov:	-	-	-
Detské opatrovateľské centrum	355 €	280 €	-
Mesto Trenčín:	-	-	-
<i>Mestské jasle:</i>	-	-	-
Jasle Trenčín	273 €	-	-
<i>Súkromné zariadenia:</i>	-	-	-
Jasle Mravček	300 €	200 €	3,50 €
Chrobáček	300 €	210 €	2,40 €
Tralala	308 €	238 €	-

Zdroj: Vlastné spracovanie

Hodinová starostlivosť sa v okrese Považská Bystrica v žiadnych zariadeniach starostlivosti o dieťa do troch rokov neposkytuje, čo môže znamenať konkurenčnú výhodu pre podnikateľa. Len jedno zariadenie z okresu Považská Bystrica poskytuje poldennú starostlivosť.

V rámci dotazníkového šetrenia bolo zisťované, aký najvyšší poplatok by boli respondenti ochotní zaplatiť za službu v zariadení za mesiac (21 dní) za celodennú starostlivosť a akú najvyššiu čiastku by boli ochotní zaplatiť za hodinovú starostlivosť.

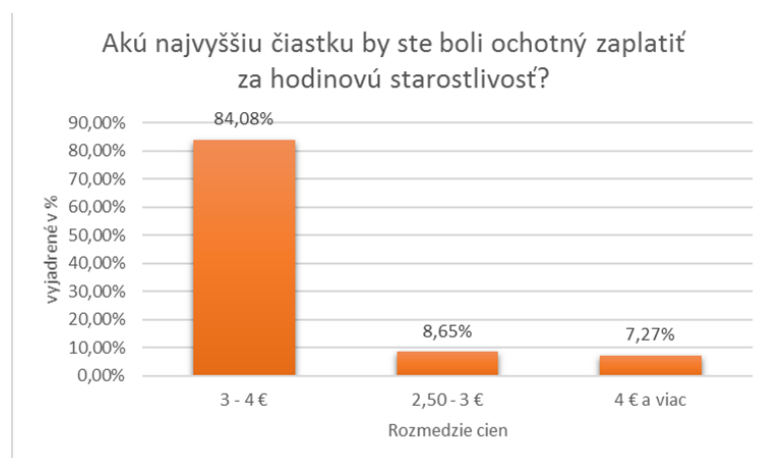
Graf 3.17 Výška školného



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa výsledku dotazníkového šetrenia

Z grafu vyplýva, že 42,76 % (124 opýtaných) by boli ochotní zaplatiť za mesačnú starostlivosť v rozmedzí od 291 - 320 €. Ďalej 38,78 % (113 opýtaných) by boli ochotní zaplatiť v rozmedzí od 321 - 350 €. Len jeden respondent by bol ochotný zaplatiť za službu od 350 € a viac.

Graf 3.18 Výška hodinovej starostlivosti



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa výsledku dotazníkového šetrenia

Takmer 5/6 rodičov by bolo ochotných zaplatiť za hodinovú starostlivosť 3 – 4 €, čo predstavuje 84,08 % (243 opýtaných). Cenu od 2,50 – 3 € by bolo ochotných zaplatiť 8,65 % (25 opýtaných). Cena hodinovej starostlivosti za 4 € a viac v okrese Považská Bystrica je dosť vysoká a podnikateľ nepredpokladá stanovenie tejto sumy.

Po zohľadnení konkurenčných cien a názorov obyvateľov z okresu Považská Bystrica sa podnikateľ rozhodol pre nasledovné stanovenie ceny:

Tab. 3.7 Výška školného + strava

Typ starostlivosti	Cena bez stravy	Strava
Celodenná	310 €	2,38
Poldenná	230 €	2,18
Hodinová	3 €	-

Zdroj: Vlastné spracovanie

Strava bude odoberaná z miestnej materskej školy v Považskom Podhradí. Výška poplatku za stravu bola uvedená na základe vzájomnej dohody.

Poplatok za stravu sa nebude hradíť pevnou čiastkou, ale ak dieťa nebude prítomné niektoré dni v mesiaci, čiastka za stravu bude vrátená na základe dochádzky. Podmienka je, aby bolo dieťa odhlásené v ten deň do 08:00 hod.

Kompletný cenník je uvedený v prílohe č.13.

Miesto

Všetky informácie ohľadne miesta podnikania sú uvedené v kapitole 3.3. – Charakteristika podniku – Umiestnenie.

Propagácia

Vytvoriť pred samotným začiatkom podnikania aktívnu propagáciu môže znamenať kľúč k úspechu. Bez aktívnej propagácie sa podnik ťažko dostane do podvedomia širokej verejnosti a potencionálnych zákazníkov. Hlavným cieľom propagácie bude informovať obyvateľov okresu Považská Bystrica o ponúkanej službe.

Podnikateľ sa od začiatku podnikania bude snažiť znižovať vstupné náklady. Pred otvorením prevádzky (približne 3 - 4 mesiace) bude preferovať bezplatnú propagáciu formou webovej stránky, sociálnych sietí a inzercie na nástenke v obci Považské Podhradie. V prípade, že dva mesiace pred otvorením prevádzky nebude naplnená kapacita podnikateľ siahne po platenej forme propagácia formou inzercie v regionálnych novinách (MY Považský obzor a Považskobystrické novinky).

Webová stránka podniku

Najlepší spôsob, ako propagovať ponúkanú službu, je vytvorenie webovej stránky podniku. Webová stránka by mala rodiča zaujať a tiež by mala byť prehľadná, aby rodič nestrácal čas hľadaním potrebných informácií. Dobre dizajnovu spracovaná a fungujúca

webová stránka sa dá považovať za vizitku podniku. Mala by obsahovať informácie o zariadení (predstavenie podniku, podmienky prijatia, poloha, personál, režim dňa, stravovanie), ako prihlásiť dieťa do zariadenia, čo je potrebné priniesť dieťaťu, ako získať príspevok na jasličky, kompletný cenník, galériu, oznamy a kontaktné údaje. V kontaktných údajoch je dôležité uviesť adresu, telefón do jasličiek, email, prevádzkovú dobu a otváracie hodiny).

Tvorbu webových stránok spracováva mnoho firiem, medzi ktorými je silná konkurencia. Samotnú prevádzku a aktualizácie bude zaisťovať prevádzkovateľ zariadenia.

Registrácia do katalógu firiem

Podnik sa zaregistruje do databáz firiem, ktoré prevádzkujú dva portály – azet.sk a zoznam.sk. Základný profil a registrácia je u oboch portálov zadarmo. Podnik uvedie na portáli názov prevádzky, adresu, kontakt a odkaz na web stránku podniku.

Profil na sociálnej sieti Facebook

V dnešnej dobe patrí sociálna sieť Facebook ako jednoduchý a bezplatný nástroj, ktorý pomôže sa dostať do podvedomia veľkého počtu ľudí. Užívatelia zdieľajú, označujú a komentujú rôzne príspevky buď osôb alebo firiem. Obec Považské Podhradie má svoju Facebookovú stránku, ktorá by zdieľala novovzniknuté zariadenie starostlivosti o dieťa do troch rokov. Rodičia sa môžu dozvedieť na firemnom účte zariadenia aktuálne dianie či nevyhnutné zmeny a oznamy.

Inzercia v regionálnych novinách

V Považskobystrickom okrese pôsobia dlhodobo dva regionálne týždenníky – Považskobystrické novinky a MY Považský obzor. Jedná sa o najčítanejšie periodika v okrese. Firma by sa na začiatku podnikania mohla zviditeľniť týmto spôsobom.

MY Považský obzor

Vychádza každý týždeň v pondelok a redakcia sa nachádza priamo v centre mesta Považská Bystrica. Jednalo by sa o plošnú farebnú inzerciu. Cena Považského obzoru je 0,95 €. Cena inzercie je 90, 25 €.

Považskobystrické novinky

Redakcia Považskobystrických noviniek má sídlo v centre mesta v budove Mestského úradu v Považskej Bystrici. Novinky informujú o aktuálnom dianí v meste z kultúrnej, športovej a spoločenskej oblasti. Cena plošnej farebnej inzercie v rozmeroch 10 x 13,8 cm je 130,50 €.

Nástenka v obci Považské Podhradie

Priamo v mieste podnikania vo frekventovanej časti (pri základnej škole, obchode a pošte) sa nachádza nástenka s oznamami z obce Považské Podhradie. Nástenku spravuje výbor mestskej časti Považské Podhradie. V prípade dohody s výborom mestskej časti Považské Podhradie je možné umiestniť bezplatnú inzerciu.

Propagačné materiály

Informačný plagát o otvorení nového zariadenia starajúce sa o deti do troch rokov bude umiestnený na frekventovaných častiach mesta a obcí tak, aby zaujal cieľovú skupinu ľudí (ordinácie detských lekárov, obchodný dom Mpark, autobusová a železničná stanica, centrum mesta, mestský úrad a podobne). Informačný leták bude mať za úlohu zaujať rodičov a mal by obsahovať kľúčové informácie a kontaktné údaje. Grafický návrh letáku si navrhne podnikateľka sama. V prílohe č. 14 sa nachádza jeho návrh. Tlač zabezpečí reklamná agentúra LAJKA. Cena za kus objednaného propagačného materiálu je 0,32 €. Objednané budú 150 ks reklamných plagátov vo formáte A5 (jednostranná a farebná tlač). Rozvoz letákov si zabezpečí podnikateľka svojpomocne (ona sama, priatelia či rodina).

Približné náklady na prvotnú propagáciu budú nasledovné:

Tab. 3.8 Náklady na prvotnú propagáciu

Náklady na prvotnú propagáciu	
Položka	Cena
Webová stránka podniku	30, 00 €
Registrácia do katalógu firiem	zadarmo
Účet na sociálnej sieti Facebook	zadarmo
Nástenka v obci Považské Podhradie	zadarmo
Propagačné materiály	48, 00 €
Inzercia v regionálnych novinách:	
MY Považský obzor	90,25 €
Považskobystrické novinky	130,50 €
Celkom	298, 75 €

Zdroj: Vlastné spracovanie

Ľudia

Posledná položka marketingového mixu sú ľudia. Patria sem aj zamestnanci podniku. Výber zamestnancov bude na základe prijímacích pohovorov. Zohľadnené bude vzdelanie, skúsenosti a samotný prístup uchádzača. Prevádzkový pracovník bude mať za úlohu zaisťovať čistotu interiéru a exteriéru zariadenia a výdaj jedla, ktoré je spojené s umývaním riadu.

Požiadavky na pedagogických pracovníkov sú nasledovné:

- požadované vzdelanie,
- láskavý prístup k deťom,
- samostatnosť, zodpovednosť, trpezlivosť,
- príjemné vystupovanie,
- vítané sú zručnosti ako spev, hra na hudobný nástroj, výtvarné umenie, kreativita,
- prax vítaná.

3.7 Finančný plán

Finančný plán je dôležitou súčasťou podnikateľského plánu. Pomocou finančného plánu sa posudzuje reálnosť založenia podniku. Je vytvorený na obdobie troch rokov v troch variantoch - pesimistický, realistický a optimistický. Dátum zahájenia podnikateľskej činnosti je september 2021. Podnik počas roku 2021 bude v prevádzke štyri mesiace (september, október, november a december).

3.7.1 Základný kapitál

Pri založení spoločnosti s ručením obmedzeným je podnikateľ povinný vložiť minimálne 5 000 € do základného imania. Podnikateľ sa rozhodol vložiť do podnikania 10 000 € peňažný vklad z vlastných zdrojov a nepeňažný vklad, ktorý zahŕňa počítačovú techniku do kancelárie:

- notebook v cene 350 €,
- tlačiareň so skenerom v cene 140 €.

SBA v rámci podpory MSP ponúka mikropôžičkový program, ktorý je najvýhodnejší v rámci pôžičiek na trhu. Podnikateľ sa z dôvodu vyšších počiatkových

a prevádzkových výdajov na začiatku podnikania rozhodol využiť mikropôžičku od SBA. O mikropôžičku môže požiadať podnikateľ, ktorý je registrovaný, má sídlo podnikania na Slovensku a má vyrovnané záväzky voči štátu. Podstatné je, aby spĺňal definíciu MSP. Mikropôžička sa používa na účely nákupu hnutel'ného a nehnuteľného majetku, rekonštrukciu, opravu a údržbu majetku. Postup pri poskytnutí úveru je nasledovný:

1. úvodný pohovor – podnikateľ sa dozvie základné informácie o podmienkach poskytnutia úveru,
2. vypracovanie žiadosti o úver a podnikateľský plán – prikladá sa výpis z obchodného registra, potvrdenia z daňového úradu, sociálnej a zdravotnej poisťovne, výpis z registra trestov a podobne,
3. dokumenty sa predložia spolupracujúcej inštitúcii.

Podnikateľ požiadal o mikropôžičku vo výške 5 000 € s dohodnutou úrokovou sadzbou 1 % a dobou splatnosti 48 mesiacov. Mesačná splátka pri poskytnutej pôžičke je 106,31 € a celková zaplatená suma pôžičky činí 5 102,75 €.

3.7.2 Počiatočné výdaje

Počiatočné výdaje súvisia bezprostredne so založením podniku ešte pred otvorením samotnej prevádzky. Patria sem výdaje na založenie s. r. o., úprava miesta podnikania, vybavenie zariadenia (vymaľovanie, úprava miestností, nákup nábytku a hračiek) tak, aby miesto podnikania plnilo všetky predpísané normy. Podnikateľ sa rozhodol založiť podnik cez internet na portáli firmáreň.sk. Rozhodol sa na základe kladných referencií a odporúčaní. Založenie podniku online vychádza podnikateľa lacnejšie najmenej o cca 45 €, pričom tento spôsob šetrí čas a peniaze. Konečná cena je 259 € a skladá sa z poplatku za obchodný register a administratívny poplatok. Poplatok za kolok (neobmedzený počet) je zahrnutý v konečnej cene. Podnikateľ sa rozhodol pre nasledovné živnostenské oprávnenia - prevádzkovanie jaslí (hlavná činnosť podnikania), vykonávanie mimoškolskej vzdelávacej činnosti, prevádzkovanie výdajne stravy a poskytovanie sociálnych služieb. Registrácia podniku by mala prebehnúť do dvoch týždňov.

Počiatočné výdaje sú zahrnuté v nasledujúcich tabuľkách:

Tab. 3.9 Výdaje na rekonštrukciu miesta podnikania

Výdaje na rekonštrukciu miesta podnikania	
Položka	Cena
Murárske práce - vybúranie priečok	2 500,00 €
Úprava umyvárne	800,00 €
Výmalba	600,00 €
Inštalatérske práce	420,00 €
Kúrenie, elektriika - rozvody	1 900,00 €
Remeselné práce	600,00 €
Ostatná rekonštrukcia	700,00 €
Celkom	7 520,00 €

Zdroj: Vlastné spracovanie

Vnútorne priestory rodinného domu nie sú z hľadiska zákonov a vyhlášok vhodné na prevádzku zariadenia pre deti a preto je potrebné vykonať rekonštrukciu miesta podnikania. Hlavná úprava miesta podnikania bude v prebúraní priečok, čím sa zmení vnútorná kompozícia domu. V okrese Považská Bystrica pôsobí mnoho firiem, ktoré sa zaoberajú stavebnými prácami a samotnou rekonštrukciou.

Tab. 3.10 Výdaje na zriadenie umyvárne

Vybavenie umyvárne	
Položka	Cena
Záchody (3 ks)	360,00 €
Umývadlá (4 ks)	164,60 €
Polička na poháriky s vešiakmi	80,00 €
Prebaľovací pult	30,00 €
Nočníky	30,00 €
Ostatné(zrkadlá, sifóny, batérie...)	70,00 €
Celkom	734,60 €

Zdroj: Vlastné spracovanie

Tab. 3.11 Výdaje na zriadenie šatne

Vybavenie šatne	
Položka	Cena
Policový diel	89,90 €
Boxy na veci (15 ks + 3 ks náhradné)	54,00 €
Lavička	110,00 €
Prebaľovací pult	30,00 €
Ostatné (umývadlo, dekorácie, vešiaky...)	76,00 €
Celkom	359,90 €

Zdroj: Vlastné spracovanie

Šatňa sa bude nachádzať hneď pri vstupe do zariadenia. Bude vybavená jednoducho s dostatočným počtom miest, lavičkou, prebaľovacím pultom a umývadlom tak, ako to nariaďuje Vyhláška Ministerstva zdravotníctva Slovenskej republiky 527/2007 Z. z. v aktuálnom znení. Šatňu bude tvoriť policový diel v rozmeroch 147 x 147 cm so 16 úschovnými boxami. Policový diel bude pripevnený na stene, aby sa predišlo úrazu. Každé dieťa bude mať svoj vlastný box označený menom a nálepkou. Steny budú vymaľované farebnými motívmi.

Tab. 3.12 Výdaje na zriadenie herni a jedálne

Vybavenie herni a jedálne	
Položka	Cena
Nábytková zostava	760,00 €
Ostatné poličky, skrinky	150,00 €
Zostava stolov (4 ks) a stoličiek (16 ks)	490,80 €
Sedáky na zem (15 ks)	37,00 €
Sedačka na sedenie	60,00 €
Stolička na kĺmenie	72,00 €
Ohrádka pre deti (3 ks)	72,80 €
Hračky	600,00 €
Boxy na hračky	20,00 €
Prebaľovací pult	30,00 €
Bezpečnostné prvky	60,00 €
Ostatné (výchovné a výučbové predmety)	200,00 €
Celkom	2 552,60 €

Zdroj: Vlastné spracovanie

Nábytková zostava bude objednaná z internetovej stránky nomiland.sk, ktorá ponúka vybavenie do jaslí a materských škôl. Podnikateľ si internetovú stránku vybral na základe výhodnej ceny a kvality. Montáž a dovoz nábytku je bezplatne, čo je pre podnikateľa výhodou. Zostava sa skladá z kombinácie skriniek, poličiek, nástennej dekorácie a sedáka na skrinku. Rozmery zostavy sú 488,5 x 126,5 x 186 cm (šírka x výška x hĺbka). Zostava stolov a stoličiek bude objednaná tiež z internetovej stránky nomiland.sk. Výška stolov je nastaviteľná podľa vzhľadu detí a je zhodná s normou EN 1729-1. Všetky rohy stolov sú z bezpečnostných dôvodov zaoblené, aby sa predišlo úrazu.

Tab. 3.13 Výdaje na zriadenie spálne

Vybavenie spálne	
Položka	Cena
Detské postieľky a posteľe (celkovo 15 ks)	480,00 €
Matrace	315,00 €
Prebaľovací pult	30,00 €
Lôžkoviny + obliečky	237,60 €
Ostatné	45,00 €
Celkom	1 107,60 €

Zdroj: Vlastné spracovanie

Tab. 3.14 Výdaje na zriadenie kancelárie

Vybavenie kancelárie	
Položka	Cena
Písací stôl	50,00 €
Kancelárska stolička	65,00 €
Regále + poličky	45,00 €
Ostatné	25,00 €
Celkom	185,00 €

Zdroj: Vlastné spracovanie

Kancelária podnikateľa a personálu bude vybavená jednoducho z dôvodu ušetrenia financií, ale zároveň komfortne tak, aby sa v nej personál cítil dobre. V kancelárii sa budú stretávať rodičia, či už pri podpisovaní zmlúv alebo riešení vzniknutých problémov.

Tab. 3.15 Výdaje na zriadenie kuchyne

Vybavenie kuchyne	
Položka	Cena
Nerezový stôl (2 ks)	390,00 €
Spotrebiče (chladnička, sporák, umývačka riadu...)	818,00 €
Nerezové skrine + police	466,00 €
Transporty na prepravu jedál	300,00 €
Príslušenstvo do kuchyne	290,00 €
Ostatné	130,00 €
Celkom	2 394,00 €

Zdroj: Vlastné spracovanie

Kuchyňa bude zariadená len potrebnými spotrebičmi a vybavením, pretože sa jedlo nebude v zariadení variť priamo, ale len pripravovať na výdaj. Kuchynská linka sa momentálne nachádza v mieste podnikania, to znamená, že nie je potrebné kupovať novú

kuchynskú linku. Medzi potrebné spotrebiče patrí chladnička, umývačka riadu, digestor, mikrovlnka a sporák. Dôležité budú dva nerezové stoly, ktoré budú slúžiť na prípravu jedla a transporty jedla. Transporty jedla budú slúžiť na prepravu jedla z materskej školy v Považskom Podhradí do zariadenia. Sú vyrobené z termoizolačného materiálu, ktorý uchováva stálu teplotu počas prevozu jedla.

Tab. 3.16 Výdaje na vybavenie záhrady

Vybavenie záhrady (herné prvky)	
Položka	Cena
Šmýkačka	40,00 €
Záhradný domček	48,00 €
Pieskovisko s krytom	26,00 €
Detské hojdačky	35,85 €
Ostatné (tunely, detský stan...)	37,00 €
Celkom	186,85 €

Zdroj: Vlastné spracovanie

Záhrada je dostatočne veľká na umiestnenie herných prvkov. Na záhrade sa nachádza altánok, ktorý budú deti využívať hlavne na jar a leto, kedy je teplé počasie.

Celkové počiatočné výdaje vyjdú podnikateľovi na 15 040,55 €. Najväčšie výdavky tvorí rekonštrukcia miesta podnikania a to vo výške 7 520. €.

3.7.3 Prevádzkové výdaje a mzdy

Prevádzkové výdaje zariadenia zahrňujú pravidelné mesačné poplatky. Rozdeľujú sa na fixné a variabilné náklady. K fixným nákladom patria mesačné platby za vodu, zálohy na energie, marketing, mzdové náklady, odvody do sociálnej a zdravotnej poisťovne za zamestnancov, hygienické a kancelárske potreby. Fixné náklady zariadenie vynakladá pri akejkoľvek naplnenej kapacite. Variabilné náklady zahrňuje pranie posteľného prádla a výdaje na odvoz odpadu, ktoré sa platia podľa počtu zamestnancov. Stravné sa platí zvlášť priamo materskej škole v Považskom Podhradí. Zariadenie sa nachádza v mieste bydliska podnikateľa, čo súvisí s nulovými poplatkami za nájom. Mesačné prevádzkové výdaje v prvom roku podnikania sú uvedené v tabuľke č. 3.17.

Tab. 3.17 Mesačné prevádzkové výdaje

Prevádzkové výdaje	Cena/mesiac
Spotreba energie, vody a tepla	140,00 €
Mzdy zamestnancov	2 130,00 €
Zdravotné a sociálne odvody zamestnávateľa za zamestnanca (35, 20 %)	749,76 €
Marketing	20,00 €
Kancelárske potreby	50,00 €
Hygienické potreby	55,00 €
Mesačná splátka úveru	106,31 €
Spolu fixné náklady	3 251,07 €
Pranie posteľného prádla	4 € / 15 detí
Odvoz odpadu	1,53 € / 4 zamestnanci
Spolu variabilné náklady	66,12 €
Celkové výdaje	3 317,19 €

Zdroj: Vlastné spracovanie

Ceny prevádzkových výdajov odpovedajú aktuálnemu stavu na trhu. Cena za odvoz komunálneho odpadu je stanovená podľa nariadenia mesta Považská Bystrica. Sadzba poplatku je 0,0767 € za deň. Do výpočtu sa zahŕňa počet pracovných dní za rok. Pri prevádzke zariadenia sa poplatok určí ako počet zamestnancov, ktorí pracujú v podniku. Marketingové výdaje tvoria výdaje na propagáciu zariadenia. Elektrina sa bude odoberať od Stredoslovenskej energetiky SSE a plyn od Slovenského plynárenského priemyslu SPP. Podnikateľ do prevádzkových výdajov nezahŕňa poplatky za telekomunikačnú a internetovú sieť. Telefón a internetové pripojenie bude podnikateľ využívať z vlastnej spotreby. Kancelárske a hygienické potreby sa bude snažiť podnikateľ odoberať dlhodobo od rovnakého dodávateľa z dôvodu vernostných zliav.

Pesimistický, realistický a optimistický variant zobrazuje predpokladané výdaje na celý rok. Výdaje na pranie posteľného prádla vychádzajú z predpokladaného počtu detí a predpokladaných tržieb z tabuľky č. 3.23.

V pesimistickej variante podnikateľ predpokladá, že bude musieť v rokoch 2022 a 2023 zvýšiť výdaje na marketing z dôvodu nenaplnenej kapacity. Podľa predpokladaných ročných tržieb z tabuľky č. 3.23 je počet prijatých detí v roku 2021 - sedem, 2022 - osem, 2023 - desať. Z toho dôvodu bude mať zariadenie dve pomocné opatrovateľky.

Tab. 3.18 Ročné prevádzkové výdaje pesimistický variant

<i>Pesimistický variant</i>			
Výdaj	2021	2022	2023
Spotreba energie, vody a tepla	560,00 €	1 704,00 €	1 680,00 €
Mzdy zamestnancov	6 080,00 €	18 240,00 €	18 240,00 €
Zdravotné a sociálne odvody zamestnávateľa za zamestnanca	2 140,16 €	6 420,48 €	6 420,48 €
Marketing	80,00 €	420,00 €	540,00 €
Kancelárske potreby	200,00 €	600,00 €	540,00 €
Hygienické potreby	220,00 €	660,00 €	624,00 €
Splátka úveru	425,24 €	1 275,72 €	1 275,72 €
Spolu fixné náklady	9 705,40 €	29 320,20 €	29 320,20 €
Pranie posteľného prádla	112,00 €	384,00 €	480,00 €
Odvoz odpadu	19,10 €	57,53 €	57,53 €
Spolu variabilné náklady	131,10 €	441,53 €	537,53 €
Celkové výdaje	9 836,50 €	29 761,73 €	29 857,73 €

Zdroj: Vlastné spracovanie

V realistickej variante podnikateľ predpokladá ustálenie ceny za spotrebu energie, vody a tepla. Podnikateľ bude môcť znížiť výdaje na marketing z dôvodu naplnenej kapacity. Poplatok za odvoz komunálneho odpadu je stanovený na základe počtu zamestnancov – štyria (3 pomocné opatrovatelky + upratovačka).

Tab. 3.19 Ročné prevádzkové výdaje realistický variant

<i>Realistický variant</i>			
Výdaj	2021	2022	2023
Spotreba energie, vody a tepla	560,00 €	1 680,00 €	1 704,00 €
Mzdy zamestnancov	8 520,00 €	25 560,00 €	25 560,00 €
Zdravotné a sociálne odvody zamestnávateľa za zamestnanca	2 999,04 €	8 997,12 €	8 997,12 €
Marketing	80,00 €	120,00 €	108,00 €
Kancelárske potreby	200,00 €	600,00 €	648,00 €
Hygienické potreby	220,00 €	564,00 €	576,00 €
Splátka úveru	425,24 €	1 275,72 €	1 275,72 €
Spolu fixné náklady	13 004,28 €	38 796,84 €	38 868,84 €
Pranie posteľného prádla	208,00 €	720,00 €	720,00 €
Odvoz odpadu	25,46 €	77,01 €	77,01 €
Spolu variabilné náklady	233,46 €	797,01 €	797,01 €
Celkové výdaje	13 237,74 €	39 593,85 €	39 665,85 €

Zdroj: Vlastné spracovanie

V optimistickej variante podnikateľ predpokladá zníženie ceny za spotrebu energie, vody a tepla a maximálne využitú kapacitu zariadenia.

Tab. 3. 20 Ročné prevádzkové výdaje optimistický variant

<i>Optimistický variant</i>			
Výdaj	2021	2022	2023
Spotreba energie, vody a tepla	560,00 €	1 560,00 €	1 536,00 €
Mzdy zamestnancov	8 520,00 €	25 560,00 €	25 560,00 €
Zdravotné a sociálne odvody zamestnávateľa za zamestnanca	2 999,04 €	8 997,12 €	8 997,12 €
Marketing	80,00 €	120,00 €	114,00 €
Kancelárske potreby	200,00 €	600,00 €	528,00 €
Hygienické potreby	220,00 €	588,00 €	576,00 €
Splátka úveru	425,24 €	1 275,72 €	594,00 €
Spolu fixné náklady	13 004,28 €	38 700,84 €	37 905,12 €
Pranie posteľného prádla	224,00 €	720,00 €	720,00 €
Odvoz odpadu	25,46 €	77,01 €	77,01 €
Spolu variabilné náklady	249,46 €	797,01 €	797,01 €
Celkové výdaje	13 253,74 €	39 497,85 €	38 702,13 €

Zdroj: Vlastné spracovanie

Mzdové mesačné náklady sa skladajú z platu pomocných opatrovateliek a upratovačky. Výška mesačnej hrubej mzdy majiteľa zariadenia sa bude odvíjať od aktuálnej ziskovosti zariadenia a nebude braná do úvahy v rámci mzdových nákladov. Hrubá mesačná mzda pomocnej opatrovateľky bude činiť 610 € a upratovačky 300 €, pričom hrubá mzda pomocnej opatrovateľky sa môže meniť na základe skúseností a praxe. Upratovačka bude prijatá na 4,5h denne a bude vyplácaná hodinovou mzdou 3,333 € za hodinu. Výška, výpočet mzdy a jednotlivé sadzby za poistné sú uvedené v tabuľke č. 3.21.

Tab. 3.21 Výpočet mzdy jednotlivých zamestnancov

Mzdové náklady		Zamestnanci	
		Pomocná opatrovateľka	Upratovačka
Hrubá mzda		610,00 €	300,00 €
<i>Zdravotné poistenie</i>	4,00%	24,40 €	12,00 €
Nemocenské poistenie	1,40%	8,54 €	4,20 €
Starobné poistenie	4,00%	24,40 €	12,00 €
Invalidné poistenie	3,00%	18,30 €	9,00 €
Poistenie v nezamestnanosti	1,00%	6,10 €	3,00 €
<i>Sociálne poistenie</i>		57,34 €	28,20 €
Poistenie spolu		81,74 €	40,20 €
Základ dane		528,26 €	259,80 €
Nezdaniteľná suma na daňovníka		367,85 €	-
Zdaniteľná mzda		160,41 €	259,80 €
Preddavok na daň	19,00%	30,4779 €	49,3620 €
Zaokrúhlený preddavok na daň		31,95 €	49,36 €
Čistá mzda		497,78 €	210,44 €

Zdroj: Vlastné spracovanie

Minimálna mzda na Slovensku v roku 2020 je 580 € a hodinová mzda predstavuje 3,333 € za hodinu. Nezdaniteľná časť základu dane na daňovníka na Slovensku je 4 414,20 za rok, teda 367,85 € za mesiac. Zamestnanec zaplatí odvody do sociálnej poisťovne 9,4 % z hrubej mzdy a do zdravotnej poisťovne 4 % z hrubej mzdy. Odvody zamestnávateľa za zamestnanca sú uvedené v prílohe č.15.

3.7.4 Očakávané tržby a predpokladaná kapacita

Hlavný príjem zariadenia Alžbetka budú príjmy za platbu školného. Ďalšími vedľajšími príjmami je hodinová starostlivosť. Táto starostlivosť je nárazová a jednorazová a preto sa nebude s príjmami tohto typu počítať. Výška mesačného školného bola stanovená za celodennú starostlivosť na 310 € bez stravy (denne 5 dní v týždni) a poldenná starostlivosť 230 € bez stravy. Očakávané príjmy sú vypočítané od otvorenia zariadenia Alžbetka, tj. od 1.9.2021 po dobu troch rokov.

Tab. 3.22 Kapacita naplnenia zariadenia

Počet detí	3	6	9	12	15
Kapacita naplnenia v %	20	40	60	80	100
Celodenná starostlivosť (310 €)	620,00 €	1 240,00 €	2 170,00 €	3 100,00 €	4 340,00 €
Poldenná starostlivosť (230 €)	230,00 €	460,00 €	460,00 €	460,00 €	230,00 €
Celkom	850,00 €	1 700,00 €	2 630,00 €	3 560,00 €	4 570,00 €

Zdroj: Vlastné spracovanie

V tabuľke č. 3.23. je zobrazený prehľad odhadovaných tržieb od založenia podniku po dobu troch rokov v troch variantoch (realistický, pesimistický a optimálny).

Tab. 3.23 Prehľad ročných tržieb zariadenia Alžbetka, s .r. o.

<i>Pesimistický variant:</i>			
Rok	2021	2022	2023
Celodenná starostlivosť	7 440,00 €	22 320,00 €	29 760,00 €
Poldenná starostlivosť	920,00 €	5 520,00 €	5 520,00 €
Celkom	8 360,00 €	27 840,00 €	35 280,00 €
<i>Realistický variant:</i>			
Rok	2021	2022	2023
Celodenná starostlivosť	13 640,00 €	44 640,00 €	52 080,00 €
Poldenná starostlivosť	1 840,00 €	8 280,00 €	2 760,00 €
Celkom	15 480,00 €	52 920,00 €	54 840,00 €
<i>Optimálny variant:</i>			
Rok	2021	2022	2023
Celodenná starostlivosť	16 120,00 €	55 800,00 €	55 800,00 €
Poldenná starostlivosť	920,00 €	-	-
Celkom	17 040,00 €	55 800,00 €	55 800,00 €

Zdroj: Vlastné spracovanie

V pesimistickom variante podnik nepredpokladá zaplnenie kapacity ani po dobu troch rokov. V roku 2021 predpokladá zaplnenie kapacity na sedem detí, čo by bola menšia polovica ako maximálne vyťaženie zariadenia. Z toho by bolo šesť detí na celodennej a jedno dieťa na poldennej starostlivosti. V roku 2023 predpokladá zvýšenie počtu detí na poldennú starostlivosť a to na počet štyroch detí. Celkovo by v roku 2023 bolo v zariadení zapísaných desať detí. V realistickej a optimistickej variante sa predpokladá zaplnenie kapacity už v roku 2022.

Podnikateľ nepresiahol príjmy za zdaňovacie obdobie väčšie ako 100 000 €, tým pádom si môže uplatniť zníženu sadzbu dane z príjmov právnických osôb (15 %).

Príležitostný prenájom priestorov

Vzhľadom ku skutočnosti, že podnikateľ nebude platiť žiadne nájomné a dané priestory nebudú využívané celodenne (prevádzka zariadenia končí v 16:30), je možné priestory prenajímať na aktivity ako kurzy pre tehotné ženy, schôdzky mamičiek po pôrode, prednášky v oblasti starostlivosti o dieťa. Prenájom priestorov by bol možný ponúknuť každodenne približne od 17:00 hodiny + počas víkendov.

Ostatné tržby

V rámci príležitostných akcií, ktoré bude usporadovať zariadenie, môžu rodičia prispieť dobrovoľným príspevkom. Získané finančné príspevky budú použité na pokrytie výdavkov, ktoré sú spojené s danou akciou.

3.7.5 Zahajovacia súvaha

Zahajovacia súvaha je zostavená na začiatku podniku a slúži na prehľad majetku a kapitálu podniku. Podľa internej smernice podnik zaraďuje krátkodobý hmotný majetok vo výške od 100 € do 1 000 € s dobou použiteľnosti dlhšie ako jeden rok. Ostatný drobný hmotný majetok, ktorého cena je pod 100 € sa zaraďuje do zásob podniku. Vlastné zdroje predstavuje vklad podnikateľa do podnikania 10 000 € a cudzie zdroje predstavuje mikropôžička od SBA 5 000 €. Majiteľ zariadenia sa rozhodol vložiť na bankový účet 6 375,45 € a do pokladne 614 €. Do dlhodobého hmotného majetku sa zahrňajú aj zariadenia, ktoré podnikateľ vložil do podnikania (notebook a tlačiareň so skenerom).

Tab. 3.24 Zahajovacia súvaha

AKTÍVA				PASÍVA	
Popis	Brutto	Odpisy	Netto	Popis	Čiastka
STÁLE AKTÍVA	3 844,00	0,00	3 844,00	VLASTNÉ ZDROJE	10 000,00
Dlhodobý hmotný majetok	0,00	0,00	0,00	Základný kapitál	10 000,00
Dlhodobý nehmotný majetok	0,00	0,00	0,00	Kapitálové fondy	0,00
Krátkodobý hmotný majetok	3 844,00	0,00	3 844,00	Zisk	0,00
Dlhodobý finanční majetok	0,00	0,00	0,00	VH minulých rokov	0,00
OBEŽNÁ AKTÍVA	11 156,00	0,00	11 156,00	CUDZIE ZDROJE	5 000,00
Zásoby	4 166,55	0,00	4 166,55	Dlhodobé úvery	5 000,00
Bankové účty	6 375,45	0,00	6 375,45	Krátkodobé úvery	0,00
Pokladňa	614,00	0,00	614,00	Dodávatelia	0,00
Pohľadávky	0,00	0,00	0,00	Zamestnanci	0,00
				Štátny rozpočet	0,00
OSTATNÉ AKTÍVA	0,00	0,00	0,00	OSTATNÉ PASÍVA	0,00
AKTÍVA CELKOM	15 000,00	0,00	15 000,00	PASÍVA CELKOM	15 000,00

Zdroj: Vlastné spracovanie

3.7.6 Plánovaný výkaz ziskov a strát

Výkaz ziskov a strát zobrazuje náklady, výnosy a výsledok z hospodárenia. Údaje sú za účtovné obdobie 2021 až 2023. Počiatočné náklady zahŕňajú náklady súvisiace so založením podniku, vybavením a úpravou miesta podnikania a prvotnými nákladmi na propagáciu. V tabuľke č. 3.25, ktorá zobrazuje pesimistický variant, podnik vykazuje počas prvých dvoch rokov stratu. Strata je hlavne z dôvodu vysokých počiatočných nákladov a nízkych tržieb, ktoré sú spôsobené nízkou zaplnenou kapacitou.

Tab. 3.25 Výkaz ziskov a strát pesimistický variant

<i>Pesimistický variant</i>			
	2021	2022	2023
Tržby z predaja služieb	8 360,00 €	27 840,00 €	35 280,00 €
Výnosy celkom	8 360,00 €	27 840,00 €	35 280,00 €
Počiatočné náklady	15 598,30 €	-	-
Zamestnanci - mzdy	6 080,00 €	18 240,00 €	18 240,00 €
Sociálne a zdravotné poistenie	2 140,16 €	6 420,48 €	6 420,48 €
Energie	560,00 €	1 704,00 €	1 680,00 €
Propagácia	80,00 €	420,00 €	540,00 €
Splátka úveru	425,24 €	1 275,72 €	1 275,72 €
Ostatné prevádzkové náklady	849,85 €	1 701,53 €	1 701,53 €
Náklady celkom	25 733,55 €	29 761,73 €	29 857,73 €
Výsledok hospodárenia (základ dane)	- 17 373,55 €	- 1 921,73 €	5 422,28 €
Daň	-	-	813,34 €
Výsledok hospodárenia po zdanení	- 17 373,55 €	- 1 921,73 €	4 608,93 €

Zdroj: Vlastné spracovanie

Realistický variant vykazuje ziskovosť už od druhého roku podnikania. V prvom roku podnikania vykazuje stratu vo výške 13 654,79 €. V roku 2023 podnik vykazuje zisk vo výške 12 898,03 €, čo mesačne predstavuje ziskovosť 1 074,84 €.

Tab. 3.26 Výkaz ziskov a strát realistický variant

<i>Realistický variant</i>			
	2021	2022	2023
Tržby z predaja služieb	15 480,00 €	52 920,00 €	54 840,00 €
Výnosy celkom	15 480,00 €	52 920,00 €	54 840,00 €
Počiatočné náklady	15 598,30 €	-	-
Zamestnanci - mzdy	8 520,00 €	25 560,00 €	25 560,00 €
Sociálne a zdravotné poistenie	2 999,04 €	8 997,12 €	8 997,12 €
Energie	560,00 €	1 680,00 €	1 704,00 €
Propagácia	80,00 €	120,00 €	108,00 €
Splátka úveru	425,24 €	1 275,72 €	1 275,72 €
Ostatné prevádzkové náklady	952,21 €	1 961,01 €	2 021,01 €
Náklady celkom	29 134,79 €	39 593,85 €	39 665,85 €
Výsledok hospodárenia (základ dane)	- 13 654,79 €	13 326,15 €	15 174,15 €
Daň	-	1 998,92 €	2 276,12 €
Výsledok hospodárenia po zdanení	- 13 654,79 €	11 327,23 €	12 898,03 €

Zdroj: Vlastné spracovanie

V optimistickom variante je vidieť zvýšený zisk podniku. Vysoká ziskovosť je daná hlavne z dôvodu vyšších tržieb z maximálnej naplnenej kapacity.

Tab. 3.27 Výkaz ziskov a strát optimistický variant

<i>Optimistický variant</i>			
	2021	2022	2023
Tržby z predaja služieb	17 040,00 €	55 800,00 €	55 800,00 €
Výnosy celkom	17 040,00 €	55 800,00 €	55 800,00 €
Počiatočné náklady	15 598,30 €	-	-
Zamestnanci - mzdy	8 520,00 €	25 560,00 €	25 560,00 €
Sociálne a zdravotné poistenie	2 999,04 €	8 997,12 €	8 997,12 €
Energie	560,00 €	1 560,00 €	1 536,00 €
Propagácia	80,00 €	120,00 €	114,00 €
Splátka úveru	425,24 €	1 275,72 €	594,00 €
Ostatné prevádzkové náklady	968,21 €	1 985,01 €	1 901,01 €
Náklady celkom	29 150,79 €	39 497,85 €	38 702,13 €
Výsledok hospodárenia (základ dane)	- 12 110,79 €	16 302,15 €	17 097,87 €
Daň	-	2 445,32 €	2 564,68 €
Výsledok hospodárenia po zdanení	- 12 110,79 €	13 856,83 €	14 533,19 €

Zdroj: Vlastné spracovanie

3.7.7 Cash flow

Výkaz cash flow (plán peňažných tokov) je spracovaný priamou metódou. V príjmoch sú zahrnuté ročné tržby z podnikania. Počiatočný stav peňažných prostriedkov zahŕňa údaje zo zahajovacej súvahy. Čiastka, ktorú podnikateľ vložil do podnikania je dostačujúca pre chod podnikania.

Tab 3.28 Výkaz Cash flow

<i>Pesimistický variant</i>			
	2021	2022	2023
Počiatočný stav peňažných prostriedkov	6 989,45 €	5 512,95 €	3 591,23 €
Príjmy	8 360,00 €	27 840,00 €	35 280,00 €
Výdaje	9 836,50 €	29 761,73 €	30 671,07 €
Peňažný tok	- 1 476,50 €	- 1 921,73 €	4 608,93 €
Konečný stav peňažných prostriedkov	5 512,95 €	3 591,23 €	8 200,16 €
<i>Realistický variant</i>			
	2021	2022	2023
Počiatočný stav peňažných prostriedkov	6 989,45 €	9 231,71 €	20 558,94 €
Príjmy	15 480,00 €	52 920,00 €	54 840,00 €
Výdaje	13 237,74 €	41 592,77 €	41 941,97 €
Peňažný tok	2 242,26 €	11 327,23 €	12 898,03 €
Konečný stav peňažných prostriedkov	9 231,71 €	20 558,94 €	33 456,97 €
<i>Optimistický variant</i>			
	2021	2022	2023
Počiatočný stav peňažných prostriedkov	6 989,45 €	10 775,71 €	24 632,54 €
Príjmy	17 040,00 €	55 800,00 €	55 800,00 €
Výdaje	13 253,74 €	41 943,17 €	41 266,81 €
Peňažný tok	3 786,26 €	13 856,83 €	14 533,19 €
Konečný stav peňažných prostriedkov	10 775,71 €	24 632,54 €	39 165,73 €

Zdroj: Vlastné spracovanie

3.7.8 Analýza bodu zvratu

Pomocou analýzy bodu zvratu sa zistí minimálny počet prijatých detí v zariadení starostlivosti o deti do troch rokov tak, aby sa vyrovnali príjmy a výdaje. Bod zvratu znázorňuje, od akého počtu detí je zariadenie schopné generovať zisk.

Celkové mesačné náklady (variabilne a fixné) sú 3 317,19 €. Väčšina vynaložených nákladov sú fixné, nie sú závislé na počte detí. Fixné náklady sú vo výške 3 251,07 € a variabilné náklady tvoria pranie posteľného prádla (4 €) a odvoz odpadu (1,53 €). Podnikateľ pri výpočte bodu zvratu berie do úvahy poplatok za celodennú starostlivosť. Celkový prepočet bodu zvratu sa nachádza v prílohe č. 3. Pri výpočte bodu zvratu vychádzam z prílohy č. 3.

Výpočet bodu zvratu

Príjmy = 310 €

Fixné náklady = 3 251,07 €

Variabilné náklady = 5,53 €

Množstvo = ?

$N = T$ (3.1, Krauseová, 2013)

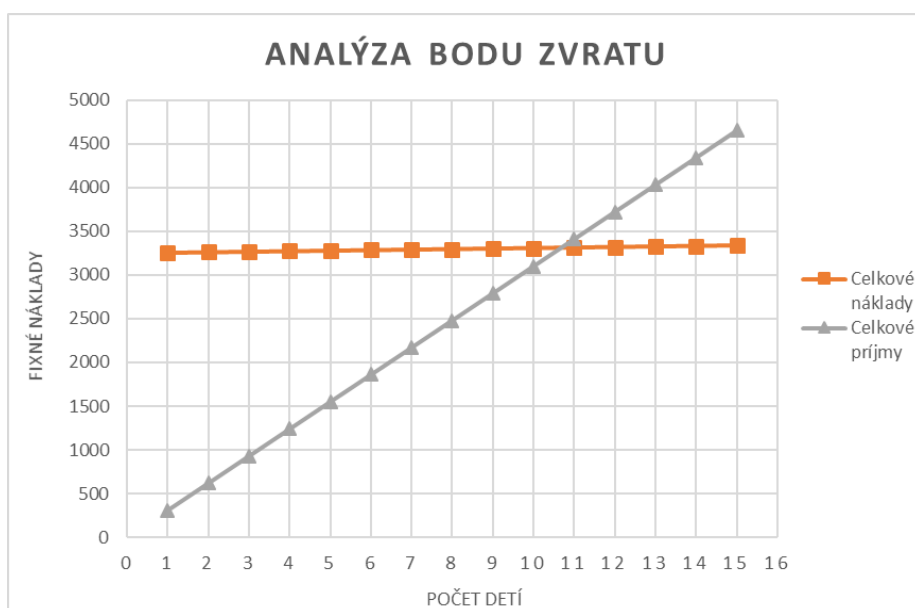
$FN + vnj \cdot Q = p \cdot Q$ (3.2, Krauseová, 2013)

$3\,251,07 + 5,53 \cdot Q = 310 \cdot Q$

$3\,251,07 = 304,47Q$

$Q = 10,67780 \cong 11 \text{ detí}$

Graf 3.19 Analýza bodu zvratu



Zdroj: Vlastné spracovanie

Podnik spĺňa minimálnu kapacitu a bude schopný pokryť všetky prevádzkové náklady a zároveň bude generovať zisk. Podnik bude ziskový vtedy, ak bude mať v zariadení viac ako 11 detí, čo predstavuje naplnenie kapacity približne 80 %.

3.8 Analýza rizík

Poslednú časť podnikateľského plánu tvorí analýza rizík. V rámci kapitoly budú spracované a identifikované slabé stránky a hrozby podniku zo SWOT a PEST analýzy.

Každá podnikateľská činnosť nesie so sebou určité riziká a podnikateľ by ich nemal brať na ľahkú váhu. Riziká znamenajú pre podnik negatívny dopad a preto je dobré riziká vopred definovať a určiť opatrenia, ktoré vedú ku znižovaniu rizika.

Nedostatok detí. Najväčšie riziko pre podnik je nedostatok detí, čo má vplyv na samotnú ziskovosť podniku. Pri dlhodobej nenaplnenej kapacite v zariadení môže toto riziko ohroziť fungovanie celého podniku. Riziko sa dá riešiť novou správne zvolenou marketingovou stratégiou.

Nízka pôrodnosť. Riziko nízkej pôrodnosti v okrese Považská Bystrica je tak isto závažné ako predchádzajúce riziko a bude mať taký istý vplyv na podnik. Zamedziť riziko nízkej pôrodnosti nie je možné z hľadiska podnikateľa a nemôže ho žiadno ovplyvniť.

Zmena legislatívy. Ide o externý faktor, ktorý podnikateľ nemôže ovplyvniť. Môže ísť o sprísnenie nových požiadaviek na prevádzku zariadenia, čo spôsobí nedostatok finančných prostriedkov.

Nedostatok finančných prostriedkov. Založenie a prevádzka zariadenie nesie so sebou vysoké prvotné náklady. Najväčšia časť finančných prostriedkov bude potrebná hlavne z hľadiska rekonštrukcie miesta podnikania tak, aby zariadenie spĺňalo všetky normy. Riešenie finančných problémov môže byť zmena dodávateľa, napr. dodávateľa energií, zvýšenie školného a podobne.

Riziko vstupu konkurencie. Riziko vstupu novej konkurencie by mohlo znamenať pre firmu odliv finančných prostriedkov. Konkurenciu si môžeme predstaviť buď z hľadiska štátnych (mestských) alebo súkromných zariadení (školné v mestských zariadeniach je omnoho nižšie ako v súkromných zariadeniach). Proti tomuto riziku je možné sa brániť len ponukou lepších služieb, prípadne nastavením nižšej ceny.

Nekvalitný výber zamestnancov. Nedostatočný výber zamestnancov má hlavne vplyv na kvalitu ponúkanej služby. Riziko je potrebné eliminovať už pri výbere a preto by mal mať podnikateľ dostatočnú časovú rezervu. Nevhodný výber zamestnancov má vplyv na nespokojných rodičov, čím by sa podnik obral o zákazníkov a o dobré meno v spoločnosti.

Riziko úrazu. Riziko úrazu môže nastať počas celého dňa, kedy je dieťa v zariadení. Považuje sa za vysoké. Ak by sa stalo nejakému dieťaťu úraz, vyvolá to nespokojnosť rodičov, vznikne konflikt, čo môže viesť až k ukončeniu dochádzky. Rodič následne môže šíriť zlú reklamu a pokaziť dobré meno podniku. Riziku je potrebné predchádzať a to hlavne dodržovaním bezpečnostných pravidiel, zaistením bezpečnosti v triedach a neustálym apelovaním o bezpečnosti pedagogickým pracovníkom.

Poškodenie alebo strata majetku. Udalosti poškodenia alebo straty majetku sa nemôže podnikateľ vyhnúť, prípadne jej zabrániť. Pravdepodobnosť výskytu tohto rizika je nízka, ale samotný dopad pre podnik by bol veľký.

Neskúsenosť podnikateľa. Neskúsenosť podnikateľa nemá žiadny značný vplyv na samotných zákazníkov, ale na prevádzku a chod podniku. Je dôležité, aby podnikateľ neustále sledoval momentálnu politickú situáciu v krajine, školil sa v oblasti legislatívnych a účtovných podmienok, prípadne absolvoval návštevy podnikateľských centier, prednášok a podobne.

4 Praktické doporučenia vyplývajúce z návrhu

V rámci podnikateľského plánu, ktorého predmetom je poskytovanie starostlivosti o deti do troch rokov, sú vypracované nasledovné odporúčania, ktoré pomôžu podnikateľovi pri založení a financovaní podniku.

Mestské zastupiteľstvo v Považskej Bystrici poskytuje každý rok finančnú dotáciu. Dotáciou sa chápe jednorazový finančný prostriedok. Z rozpočtu mesta sa poskytuje dotácia buď právnickej alebo fyzickej osobe, ktorá má sídlo alebo trvalý pobyt v meste. Dotácie sa poskytujú tiež na podporu sociálnej pomoci, kam patrí aj zariadenie starostlivosti o deti do troch rokov. V programovom rozpočte mesta Považská Bystrica na rok 2020-2024 sa mesto Považská Bystrica angažuje aj na zariadenie starostlivosti o deti do troch rokov. Zámer a cieľ podprogramu je vytvoriť podmienky a umožniť rodičom zapojiť sa do aktívneho pracovného života. Podnikateľovi v rámci podpory môže pomôcť samotné mesto Považská Bystrica a preto by možnosť využil. Prvý krok je vypísať a odoslať žiadosť o poskytnutí dotácie z rozpočtu mesta najneskôr do konca marca daného roku. Žiadosť obsahuje základné údaje, ako názov žiadateľa, sídlo, právna forma, kontaktné údaje, bankové spojenie a na aký účel bude dotácia použitá. Ďalej sa vypisujú prílohy, v ktorých sa vyplňa názov projektu, na ktorý má byť dotácia určená, charakteristika a informácie o projekte a rozpočet projektu. Podnikateľ je povinný predložiť čestné vyhlásenie, v ktorom žiadateľ vyhlasuje, že aktuálne nemá žiadne záväzky voči mestu Považská Bystrica, nenachádza sa v konkurze či likvidácii, ďalej doklad o právnej subjektivite, výpis z obchodného a živnostenského registra, doklad, ktorý preukazuje oprávnenosť osoby, výpis z účtu a doklad o pridelení IČO a DIČ. Mestský úrad obdrží všetky potrebné dokumenty, skontroluje ich a posúdi úplnosť predloženia dokumentov. Odborné komisie mestského zastupiteľstva prerokúvajú danú dotáciu a stanovujú výšku poskytnutia dotácie. Po schválení dotácie mesto Považská Bystrica a podnikateľ uzatvoria písomnú zmluvu o poskytnutí dotácie z rozpočtu mesta Považská Bystrica. Po vzájomnej komunikácii s mestským zastupiteľstvom bolo stanovené, že výška dotácie na zariadenie starostlivosti pre deti do troch rokov by približne mohla byť 1 500 €. Podnikateľ bude kontrolovať útvary hlavného kontrolóra, či dotácie boli použité účelne, efektívne a hospodárne.

Mnohé firmy ponúkajú zamestnancom benefity na zladenie rodinného a pracovného života. Či už ako motiváciu, aby sa matka po materskej dovolenke vrátila skôr do práce alebo z dôvodu nedostatku miest v mestských zariadeniach starostlivosti

o deti do troch rokov. Zisťovala som v rámci mesta Považská Bystrica a v okolitých dedinách, či firmy poskytujú príspevok na jasle. Ani jedna firma tento benefit neponúka. Jedine spoločnosť MEDECO CAST, s. r. o. umožňuje zamestnankyniam upraviť si pracovnú dobu podľa ich individuálnych potrieb (zväčša neskorší nástup na ranné zmeny, aby stihli dať dieťa do jaslí, alebo skorší odchod, aby sa stihli prestriedať s manželom). Väčšie firmy, ktoré pôsobia na Slovensku, napr. SAMSUNG Electronics s. r. o., či automobilový priemysel Kia Motors Slovakia s. r. o. poskytuje svojim zamestnancom príspevok na jasle. Podnikateľ môže uvažovať o vzájomnej spolupráci s firmami, ktoré pôsobia v meste Považská Bystrica. Išlo by o oslovenie firiem a navrhnutie vzájomnej spolupráce. Firma Bonfiglioli Slovakia, s. r. o., ktorá pôsobí v Považskej Bystrici, sa nápad o poskytnutí benefitu zapáčil. Firma sa zmienila, že aj samotní zamestnanci by určite radi prijali ponúkaný benefit.

MPSVR SR vytvorilo národný projekt s názvom „Zosúlad'ovanie rodinného a pracovného života“. V rámci projektu sa poskytuje finančný príspevok, ktorý podporuje vytváranie pracovných miest. Cieľovou skupinou sú osoby s rodičovskými povinnosťami a musia spĺňať jednu z nasledovných podmienok:

- žena, ktorá má rodičovskú povinnosť a stará sa o dieťa do 6 rokov,
- osamelá dospelá osoba, ktorá žije s jednou alebo viacerými osobami a starajú sa o dieťa, ktoré nemá splnenú povinnú školskú dochádzku.

Uchádzač musí byť evidovaný na úrade práce najmenej 3 mesiace. Finančný príspevok je vo výške 940,99 € mesačne. Poskytuje sa najviac na 12 mesiacov alebo po dobu skončenia pracovného pomeru. Ak by podnikateľovi v rámci projektu podarilo prijať do pracovného pomeru zamestnanca, mohol by si tým znížiť mzdové náklady.

Pre majiteľa zariadenia je dôležité nadviazanie dobrého kontaktu s rodičmi detí. V rámci modernizácie môže podnikateľ využiť sociálnu sieť WhatsApp, kde by rodičia boli počas celého dňa, kedy bolo dieťa zverené do starostlivosti, informovaní o aktuálnom stave dieťaťa.

Ďalšie odporúčanie je nadviazanie priameho kontaktu s materskou školou v Považskom Podhradí. Po vzájomnej dohode podnikateľa a riaditeľky materskej školy by nadviazanie spolupráce znamenalo zdieľanie veľkého školského dvora, spoločné aktivity a podobne. Na školskom dvore by sa stretávali deti z materskej školy, za ktoré by boli zodpovedné ich pani učiteľky a zamestnanci materskej školy a deti zo zariadenia,

za ktoré by boli zodpovedné pomocné opatrovateľky. Podnikateľ bude musieť neustále konzultovať s riaditeľkou a personálom z materskej školy a s pomocnými opatrovateľkami, ako prebieha vzájomná spolupráca, či sú nejaké problémy (organizačné, medzi deťmi a pod.). Deti po ukončení troch rokov by mohli nastúpiť do materskej školy priamo v Považskom Podhradí. Deti by nepociťovali až tak veľkú zmenu. Poznali by danú lokalitu, známe tváre pedagógov a priestory. Podnikateľ by spoluprácu s nástupom detí zo zariadenia do materskej školy v Považskom Podhradí navrhol riaditeľke až neskôr, približne po roku podnikania. Podnikateľ bude musieť najskôr zistiť, či by rodičia mali záujem umiestniť dieťa do materskej školy v Považskom Podhradí.

Podnikateľ by pred otvorením prevádzky mal osloviť a odoslať Mestskému zastupiteľstvu v Považskej Bystrici žiadosť najlepšie začiatkom roka 2021 o poskytnutí dotácií. Následne by si mal vyhradiť dostatočný priestor na oslovenie firiem o poskytnutí benefitu v meste Považská Bystrica a okolitých dedinách. Proces bude zdĺhavý hlavne z dôvodu oslovovania a prezentácie konkrétneho návrhu. Návrh spolupráce s materskou školou by mal podnikateľ navrhnuť riaditeľke približne sedem mesiacov pred otvorením prevádzky, aby obidve strany mali dostatok času na premyslenie a konzultáciu. V čase vytvárania pracovného miesta by sa mal podnikateľ zapojiť do projektu, ktorý ponúka MPSVR SR spolu s úradom práce. Mal by tak učiniť približne päť mesiacov pred otvorením prevádzky.

5 Záver

Momentálna situácia v Slovenskej republike pociťuje akútny nedostatok zariadení starostlivosti o deti do troch rokov. V roku 1922 založil spolok Živena (spolok slovenských žien) prvé zariadenie starostlivosti o deti na Slovensku, konkrétne v Martine. Aktuálne je na Slovensku 194 registrovaných zariadení, ktoré poskytujú starostlivosť pre deti do troch rokov, čo predstavuje 3 390 kapacitných miest, z toho 37 verejných zariadení a 157 neverejných zariadení. V Trenčianskom kraji, kde patrí okres Považská Bystrica, sa v súčasnosti nachádza 21 zariadení poskytujúcich starostlivosť o deti do troch rokov, z toho 3 verejné zariadenia a 18 neverejných zariadení, čo predstavuje 361 kapacitných miest. Na základe marketingového výskumu a pozorovania okolia bolo zistené, že nedostatkom miest v zariadení je postihnutý aj okres Považská Bystrica, kde vzniká previs dopytu nad ponukou.

V praktickej časti bakalárskej práce boli spracované základné charakteristiky a ciele podniku, vymedzenie miesta podnikania a podobne. V podkapitole analýza prostredia firmy bola zhrnutá aktuálna situácia na trhu a legislatívne podmienky, ktoré sú kľúčové pre podnikanie v tomto odvetví. Pomocou ekonomických faktorov z PEST analýzy boli zistené údaje o nezamestnanosti v Trenčianskom kraji a vývoj priemernej hrubej mesačnej mzdy. Zo sociologických faktorov bol zistený demografický pohľad na okres Považská Bystrica (počet obyvateľov do troch rokov a narodených detí), teda počet možných potencionálnych zákazníkov. Pomocou Porterovej analýzy piatich konkurenčných síl, bola zmapovaná konkurencia v odvetví v meste Považská Bystrica a čiastočne navrhnutá cena porovnaná s konkurenciou. Na základe SWOT analýzy, ktorá bola konzultovaná so zariadeniami s takým istým podnikateľským odvetvím, podnik zvolil silné a slabé stránky, príležitosti a hrozby. Za najväčšiu silnú stránku podnik považuje nulovú konkurenciu v mieste podnikania a za najväčšiu slabú stránku považuje náročnosť vedenia podniku z hľadiska zákonov a vyhlášok. Za hlavnú príležitosť podnik pokladá nedostatok kapacít v mestských jasliach, či vzájomnú spoluprácu s Materskou školou v Považskom Podhradí a za hlavnú hrozbu považuje rapidný pokles pôrodnosti a sprísnenie legislatívnych podmienok a zákonov. Podnikateľ by sa mal chytiť a držať silných stránok a príležitostí a strániť sa slabým stránkam a hrozbám.

Na základe všetkých zistených údajov bol vypracovaný finančný plán – na tri roky a v troch variantoch – pesimistický, optimistický a realistický. Na základe zistených údajov boli ďalej vypracované finančné výkazy a bod zvratu.

V poslednej kapitole boli podnikateľovi navrhnuté praktické odporúčania, ktoré by mal podnikateľ využiť. V rámci odporúčaní bolo navrhnuté podnikateľovi, aby sledoval, či prípadne požiadal Mestské zastupiteľstvo v Považskej Bystrici o finančnú dotáciu. Ďalej bolo podnikateľovi navrhnuté, aby sa snažil vytvoriť a poskytnúť pracovné miesto na základe projektu *„Zosúladenie rodinného a pracovného života“*, ktoré ponúka MPSVR SR.

Bakalárska práca na tému: *„Návrh podnikateľského plánu pre zariadenie starostlivosti o dieťa do troch rokov veku dieťaťa na Slovensku“* bola spracovaná na základe teoretických poznatkov, prevedených analýz a marketingového výskumu. Zistené výsledky prieskumu a samotnej analýzy nasvedčujú tomu, že podnikanie v danom odvetví by malo reálnu šancu v okrese Považská Bystrica. Navrhnutý podnikateľský plán sa javí ako zaujímavá podnikateľská príležitosť, ktorá dokáže generovať zisk. Zákazníkom a užívateľom bude prinášať uspokojenie ich potrieb.

Zoznam použitej literatúry

BLAŽKOVÁ, Martina. *Marketingové řízení a plánování pro malé a střední firmy*. Praha: Grada Publishing, 2007. ISBN 978-80-247-1535-3.

ČERVENÝ, R., J. FICKBAUER, A. HANZELKOVÁ a M. KEŘKOVSKÝ. *Business plán: krok za krokem*. Praha. C. H. Beck, 2014. ISBN 978-80-7400511-4.

DLUHOŠOVÁ, Dana a kol. *Finanční řízení a rozhodování podniku: Analýza, investování, oceňování, riziko, flexibilita*. 3., rozš. vyd. Praha: EKOPRESS, 2010. ISBN 978-80-86929-68-2.

FABOVÁ, Ľudmila a kol. *Ekonomía pre technikov*. Bratislava: EKONÓMIA, 2011. ISBN 978-80-8078-404-1.

GABRHELOVÁ, G., S. KRÁSNA, S. ČEPELOVÁ a L. GALLOVÁ. *Vybrané aspekty rodinného podnikania v medzinárodnom podnikateľskom prostredí*. Bratislava: Vysoká škola DTI, Dubnica nad Váhom, 2018. ISBN 987-80-89732-80-7.

HAVLÍČEK, Karel a Milan KAŠÍK. *Marketingové řízení malých a středních podniků*. Praha: Management Press, NT Publishing, 2005. ISBN 80-7261-120-8.

HELENA, Sedláčková. *Strategická analýza*. 2. přeprac. a dopl. vyd. Praha: C. H. Beck, 2006. ISBN 80-7179-367-1.

HORBULÁK, Zsolt. *Spoločenská zodpovednosť malých a stredných podnikov*. Bratislava: IRIS, 2015. ISBN 978-80-8153-041-8.

JAKUBÍKOVÁ, Dagmar. *Strategický marketing: strategie a trendy*. 2., rozš. vyd. Praha: Grada Publishing, 2013. ISBN 978-80-247-4670-8.

JAKUBÍKOVÁ, Dagmar. *Strategický marketing: strategie a trendy*. Praha: Grada Publishing, 2008. ISBN 978-80-247-4150-5.

JEŽKOVÁ, Renáta a Jiří JEŽEK. *Podnikanie a jeho komunálna a regionálna podpora*. Bratislava: EUROKÓDEX, 2011. ISBN 978-80-8944-47-3.

KNÁPKOVÁ, A., D. PAVELKOVÁ a K. ŠTEKER. *Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady*. 2., rozš. vyd. Praha: Grada Publishing, 2013. ISBN 978-80-247-4456-8.

KORÁB, V., J. PETERKA a M. REŽŇÁKOVÁ. *Podnikateľský plán*. Brno: Computer Press, 2008. ISBN 978-80-251-1605-0.

KORENKOVÁ, Marcela. *Podnikateľské minimum*. Nitra: Univerzita Konštantína Filozofa, 2018. ISBN 978-80-558-1298-4.

KOTLER, Philip and Gary ARMSTRONG. *Marketing*. Praha: Grada Publishing, 2004. ISBN 80-247-0513-3.

KOTLER, Philip and Kevin Lane KELLER. *Marketing management*. 14. vyd. Praha: Grada Publishing, 2013. ISBN 978-80-247-4150-5.

KRAUSEOVÁ, Jaruše a kol. *Finanční projekt firmy do kapsy*. Praha: Bilance, 2013. ISBN 978-80-86371-57-3.

MARTINOVIČOVÁ, D., M. KONEČNÝ a J. VAVŘINA. *Úvod do podnikové ekonomiky*. Praha: Grada Publishing, 2014. ISBN 978-80-247-5316-4.

MATUSIKOVÁ, Lucja a kol. *Strategický management*. Ostrava: VSB-TU Ostrava, 2014. ISBN 978-80-248-3605-8.

PAPULA, Jozef a Zuzana PAPULOVÁ. *Stratégia a strategický manažment ako nástroje, ktoré umožňujú súperenie i spolužitie Dávida s Goliášom*. Druhé upravené vyd. Bratislava: Iura Edition, 2013. ISBN 978-80-8078-533-8.

RŮČKOVÁ, Petra. *Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi*. 6., aktualiz. vyd. Praha: Grada Publishing, 2019. ISBN 978-80-271-2028-4.

SRPOVÁ, Jitka a Václav ŘEHOŘ a kol. *Základy podnikání: Teoretické poznatky, příklady a zkušenosti českých podnikatelů*. Praha: Grada Publishing, 2010. ISBN 978-80-247-339-5.

SRPOVÁ, Jitka. *Podnikatelský plán a strategie*. Praha: Grada Publishing, 2011. ISBN 978-80-247-4103-1.

STAŇKOVÁ, Anna. *Podnikáme úspěšně s malou firmou*. Praha: C.H. BECK, 2007. ISBN 978-80-7179-926-9.

STRÁŽOVSKÁ, H., Ľ. STRÁŽOVSKÁ, M. KROŠLÁKOVÁ a L. BAŽÓ. *Náuka o obchodnom podnikaní*. Bratislava: Sprint 2, 2014. ISBN 978-80-89393-98-5.

STRÁŽOVSKÁ, Ľubomíra. *Marketing malého, stredného a rodinného podnikania*. Bratislava: Sprint 2, 2018. ISBN 978-80-8971-43-0.

SVOBODOVÁ, Ivana a Michal ANDERA. *Od nápadu k podnikatelskému plánu*. Praha: Grada Publishing, 2017. ISBN 978-80-271-0407-9.

SYNEK, Miroslav a Eva KISLINGEROVÁ a kol. *Podniková ekonomika*. 6. preprac. a dopl. vyd. Praha: C.H. Beck, 2015. ISBN 978-80-7400-274-8.

ŠÁRKA, Zapletalová. *Krizový management podniku pro 21. století*. Praha: Ekopress, 2012. ISBN 978-80-86929-85-9.

ŠÚBERTOVÁ, Elena a kol. *Podnikanie v malých a stredných podnikoch: Prípadové štúdie a príklady*. Bratislava: KARTPRINT, 2011. ISBN 978-80-8870-95-1.

ŠÚBERTOVÁ, Elena a kol. *Podnikanie v malých a stredných podnikoch: Modelové príklady*. Bratislava: KARTPRINT, 2014. ISBN 978-80-89553-21-2.

TAHAL, Radek a kol. *Marketingový výzkum: Postupy, metody, trendy*. Praha: Grada Publishing, 2017. ISBN 978-80-271-0206-8.

VEBER, Jaromír a Jitka SRPOVÁ. *Podnikání malé a střední firmy*. 3. aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Grada Publishing, 2012. ISBN 978-80-247-4520-6.

Elektronické zdroje

5P – Marketingový mix. *Czech International Business Professionals* [online]. [cit. 2020-01-25]. Dostupné z: <https://www.cibp.cz/novinky/5p-%E2%80%93-marketingovy-mix>

Ako vybrať výšku stoličky a stola pre deti. *Maquita - Educational Materials Distribution* [online]. [cit. 2020-04-22]. Dostupné z: <https://www.maquita.eu/produkty/skolsky-nabytok/ako-vybrat-vysku-stolicky-a-stola-pre-deti>

Finančné dotácie. *Mesto Považská Bystrica* [online]. [cit. 2020-03-02]. Dostupné z: https://www.povazska-bystrica.sk/dotacie-2017.phtml?id_menu=21135&limited_level=1&stop_menu=18375

História, míľniky a osobnosti Živeny. *Živena, spolok slovenských žien* [online]. [cit. 2020-04-02]. Dostupné z: <https://zivena.net/?p=1>

Chystáte sa otvoriť si jasle? Pripravte sa na prísne podmienky. *Podnikajte.sk* [online]. [cit. 2020-12-25]. Dostupné z: <https://www.podnikajte.sk/pravne-formy/otvorit-jasle-podmienky>

Inštitucionálna raná starostlivosť. *To dá rozum* [online]. [cit. 2020-04-14]. Dostupné z: <https://analiza.todarozum.sk/docs/19072315410001jkm1/>

Katastrálna mapa Považská Bystrica. *Katasterportál*. [online]. [cit. 2020-04-22]. Dostupné z: <https://www.katasterportal.com/katastralnamapa.php?obec=512842&fbclid=IwAR2txBuTMZmWyDMbcsylKV114QtuXYRYGZPXS6zULuCcmGfzG1zp-8Ydus4>

Kombinácia živnosti a s.r.o. súčasne. *Online Invest* [online]. [cit. 2020-01-15]. Dostupné z: <https://www.onlineinvest.sk/236=kombinacia-zivnosti-a-sro-sucasne>

Malé a stredné podnikanie v číslach v roku 2018. *Slovak Business Agency* [online]. [cit. 2020-01-24]. Dostupné z: https://www.npc.sk/media/uploads/files/MSP_v_cislach_2018.pdf

Marketingový mix. *Focus agency, s. r. o.* [online]. [cit. 2020-02-27]. Dostupné z: https://www.focus-age.cz/m-journal/marketing/uvod-do-marketingu/marketingovy-mix_s299x383.html

Nadnárodné právne formy podnikania. *Podnikajte.sk* [online]. [cit. 2020-01-15]. Dostupné z: <https://www.podnikajte.sk/pravne-formy/nadnarodne-pravne-formy-podnikania>

Nariadenie Komisie (ES) č. 70 z 12. januára 2001 o uplatňovaní článkov 87 a 88 Zmluvy ES na štátnu pomoc malým a stredným podnikom. *Európska komisia* [online]. [cit. 2020-02-22]. Dostupné z: <https://op.europa.eu/sk/publication-detail/-/publication/43a02eaa-0052-4ede-99fc-4c0b4c7fa081>

Nariadenie vlády Slovenskej republiky č. 302 zo dňa 28. apríla 2004 ktorým sa ustanovujú podrobnosti o technických požiadavkách a postupoch posudzovania zhody na hračky. In: *Zbierka zákonov Slovenskej republiky*. Dostupné z: <https://www.slovlex.sk/pravne-predpisy/SK/ZZ/2004/302/20040515.html>

Novela (zmeny) zákona o dani z príjmov od 1.1.2020 a neskôr [online]. *Podnikajte.sk* [online]. [cit. 2020-12-20]. Dostupné z: <https://www.podnikajte.sk/dan-z-prijmov/novela-zmeny-zakona-o-dani-z-prijmov-2020>

Podpora malého a stredného podnikania. *Národný holdingový fond* [online]. [cit. 2020-02-23]. Dostupné z: <http://www.nhfond.sk/Podpora-MSP/podpora-msp-na-slovensku/>

Príručka pre používateľov k definícii MSP. *Úrad pre vydávanie publikácií Európskej únie* [online]. [cit. 2020-02-23]. Dostupné z: <https://op.europa.eu/sk/publication-detail/-/publication/79c0ce87-f4dc-11e6-8a35-01aa75ed71a1>

Príspevok na starostlivosť o dieťa. *Ministerstvo práce sociálnych vecí a rodiny Slovenskej republiky* [online]. [cit. 2020-03-02]. Dostupné z: <https://www.employment.gov.sk/sk/rodina-socialna-pomoc/podpora-rodinam-detmi/penazna-pomoc/prispevok-starostlivost-dietia/>

Program výchovy a vzdelávania detí v materských školách. *Štátny pedagogický ústav*. Bratislava, 2020. ISBN 80- 967721-1-2.

Spoločnosť s najväčšími tržbami. *Budúcnosť pre Považskú Bystricu, o.z.* [online]. [cit. 2020-03-21]. Dostupné z: <http://www.buducnostprepb.sk/2018/08/14/spolocnosti-s-najvacsimi-trzbami/>

Škôlky, jasličky. *Považská Bystrica. ideň.sk*. [online]. [cit. 2020-03-28]. Dostupné z: <https://www.citacepro.com/dokument/x8cGy2cS2rObT6Kg?kontrola=1>

Verejná databáza údajov. *Slovenský štatistický úrad* [online]. [cit. 2020-03-05]. Dostupné z: http://statdat.statistics.sk/cognosext/cgi-bin/cognos.cgi?b_action=xts.run&m=portal/cc.xts&gohome=

Vyhláška č. 527 zo dňa 16. augusta 2007 o podrobnostiach a požiadavkách na zariadenie pre deti a mládež. In: *Zbierka zákonov Slovenskej republiky*. Dostupné z: <https://www.epi.sk/zz/2007-527>

Zákon č. 117 zo dňa 11. marca 2004 o európskom zoskupení hospodárskych záujmov. In: *Zbierka zákonov Slovenskej republiky*. Dostupné z: <https://www.epi.sk/zz/2004-177>

Zákon č. 222 zo dňa 06. apríla 2004 o dani z pridanej hodnoty, In: *Zbierka zákonov Slovenskej republiky*. Dostupné z: <https://www.zakonypreludi.sk/zz/2004-222>

Zákon č. 335 zo dňa 21. júna 2007 o ochrane, podpore a rozvoji verejného zdravia a o zmene a doplnení niektorých zákonov. In: *Zbierka zákonov Slovenskej republiky*. Dostupné z: <https://www.zakonypreludi.sk/zz/2007-355>

Zákon č. 448 zo dňa 30. októbra 2008 o sociálnych službách a o zmene a doplnení zákona č. 455/1991 Zb. o živnostenskom podnikaní (živnostenský zákon) v znení neskorších predpisov. In: *Zbierka zákonov Slovenskej republiky*. Dostupné z: <https://www.epi.sk/zz/2008-448>

Zákon č. 455 zo dňa 02. októbra 1991 o živnostenskom podnikaní (živnostenský zákon). In: *Zbierka zákonov Slovenskej republiky*. Dostupné z: <https://www.zakonypreludi.sk/zz/1991-455>

Zákon č. 513 zo dňa 05. novembra 1991, Obchodný zákonník. 1991, §2 odst. 1. Dostupný z: http://www.szk.sk/content/szk/_files/legislativa/513_1991_zz_20170101.pdf. ISBN 9788081730245

Zákon č. 562 zo dňa 23. októbra 2004 o európskej spoločnosti a o zmene a doplnení niektorých zákonov. In: *Zbierka zákonov Slovenskej republiky*. Dostupné z: <https://www.zakonypreludi.sk/zz/2004-562>

Zákon č. 595 zo dňa 04. decembra 2003 o dani z príjmov, In: *Zbierka zákonov Slovenskej republiky*. Dostupné z: <https://www.zakonypreludi.sk/zz/2003-595>

Zákon č. 78 zo dňa 02. februára 2012 o bezpečnosti hračiek, In: *Zbierka zákonov Slovenskej republiky*. Dostupné z: <https://www.zakonypreludi.sk/zz/2012-78>

Zoznam skratiek

Apod	a podobne
atď.	a tak ďalej
č.	číslo
DIČ	daňové identifikačné číslo
EU	Európska únia
EZHS	Európske zoskupenie hospodárskych záujmov
IČO	identifikačné číslo organizácie
l	liter
m ²	štvorcový meter
MPSVR SR	Ministerstvo práce sociálnych vecí a rodiny Slovenskej republiky
MSP	malé a stredné podniky
napr.	napríklad
s. r. o.	spoločnosť s ručením obmedzeným
SBA	Slovak Business Agency
SR	Slovenská republika
Z. z.	Zbierka zákonov

Prohlašuji, že

- jsem byla seznámena s tím, že na mou bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. – autorský zákon, zejména § 35 – užití díla v rámci občanských a náboženských obřadů, v rámci školních představení a užití díla školního a § 60 – školní dílo;
- beru na vědomí, že odevzdáním bakalářské práce souhlasím se zveřejněním své práce podle zákona č. 111/1998 Sb. o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění pozdějších právních předpisů, bez ohledu na výsledek obhajoby;
- beru na vědomí, že Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava (dále jen VŠB-TUO) má právo nevýdělečně, ke své vnitřní potřebě, bakalářskou práci užít (§ 35 odst. 3);
- souhlasím s tím, že bakalářská práce bude v elektronické podobě archivována v Ústřední knihovně VŠB-TUO. Souhlasím s tím, že bibliografické údaje o bakalářské práci budou zveřejněny v informačním systému VŠB-TUO;
- bylo sjednáno, že s VŠB-TUO, v případě zájmu z její strany, uzavřu licenční smlouvu s oprávněním užít dílo v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;
- bylo sjednáno, že užít své dílo, bakalářskou práci, nebo poskytnout licenci k jejímu využití mohu jen se souhlasem VŠB-TUO, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly VŠB-TUO na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše).

V Ostravě dne 23.04.2020

Dominika Munková
jméno a příjmení studenta

Zoznam príloh

Príloha 1 – Základné právne predpisy upravujúce podnikanie v Slovenskej republike

Príloha 2 – Porovnanie voľby právnej formy podnikania

Príloha 3 – Vzorec na výpočet bodu zvratu

Príloha 4 – Rozvaha firmy

Príloha 5 – Prihláška do zariadenia Alžbetka

Príloha 6 – Výška sedu stoličiek a výška stolových dosiek podľa Európskej

normy EN 1729-1

Príloha 7 – Nákres zariadenia

Príloha 8 – Harmonogram dňa pre deti do 18 mesiacov

Príloha 9 – Harmonogram dňa pre deti od 19 mesiacov do 36 mesiacov

Príloha 10 – Otváracia doba zariadenia

Príloha 11 – SWOT analýza

Príloha 12 – Dotazník

Príloha 13 – Cenník

Príloha 14 – Propagačný materiál

Príloha 15 – Odvody zamestnávateľa za zamestnanca

Príloha 1 – Základné právne predpisy upravujúce podnikanie v Slovenskej republike

- **„Zákon č. 513/1991 Zb. v znení neskorších predpisov – Obchodný zákonník,** ktorý vymedzuje a upravuje základné pojmy, účtovníctvo podnikateľov, obchodný register, zakladanie, konanie a orgány obchodných spoločností, družstva a podobne,
- **Zákon č. 455/1991 Zb. v znení neskorších predpisov – Zákon o živnostenskom podnikaní,** ktorý vymedzuje a upravuje pojem živnosť, druhy, ohlásenie, prevádzkovanie živnosti, vymedzuje rozsah živnostenského oprávnenia, živnostenský register a podobne,
- **Zákon č. 530/2003 Z. z. – Zákon o obchodnom registri a o zmene a doplnení niektorých zmien,**
- **Zákon č. 40/1964 Zb. v znení neskorších predpisov – Občiansky zákonník,** ktorý vymedzuje a upravuje základné občianskoprávne vzťahy, právne úkony, vlastnícke právo, zodpovednosť za škodu, kúpnu zmluvu, iné zmluvy a podobne.
- **Zákon č. 431/2002 Z. z. v znení neskorších predpisov – Zákon o účtovníctve,**
- **Zákon č. 311/2001 Z. z. v znení neskorších predpisov – Zákonník práce,**
- **Zákon č. 663/2007 Z. z. – Zákon o minimálnej mzde,**
- **Zákon č. 461/2003 Z. z. v znení neskorších predpisov – Zákon o sociálnom poistení,**
- **Zákon č. 580/2004 Z. z. v znení neskorších predpisov – Zákon o zdravotnom poistení**
- **Zákon č. 595/2003 Z. z. v znení neskorších predpisov – Zákon o dani z príjmov,**
- **Zákon č. 222/2004 Z. z. v znení neskorších predpisov – Zákon o dani z pridanej hodnoty.“**

Zdroj: KORENKOVÁ, Marcela. *Podnikateľské minimum*. Nitra: Univerzita Konštantína Filozofa, 2018. ISBN 978-80-558-1298-4.

Príloha 2 – Porovnanie voľby právnej formy podnikania

Živnosť	
Výhody	Nevýhody
<ul style="list-style-type: none"> - rýchlejšie a lacnejšie založenie, - možnosť pozastaviť živnosť až na 3 roky, - jednoduché skončenie podnikania, - kompletná nezávislosť v riadení a konaní, - jednoduchšie vedenie účtovníctva, - možnosť uplatnenia nezdaniiteľnej časti základu dane. 	<ul style="list-style-type: none"> - platenie odvodov do zdravotnej a sociálnej poisťovne aj pri nulových príjmoch, - vysoké náklady na podnikateľa z pohľadu vedenia, - potrebné vedomosti z rôznych oblastí (účtovníctvo, daňovníctvo, financie, manažment, marketing...) - ručenie za záväzky celým svojím majetkom.
Spoločnosť s ručením obmedzeným	
Výhody	Nevýhody
<ul style="list-style-type: none"> - spoločník neručí za záväzky celým svojím majetkom, - ľahší prístup k úverom, - lepšia akceptácia zo strany podnikov, - z podielu na zisku sa neplatia odvody do Sociálnej a Zdravotnej poisťovne. 	<ul style="list-style-type: none"> - založenie je zdĺhavejšie, - nie je možné uplatniť paušálne výdavky, - potreba vytvárať základné imanie vo výške 500€, - minimálna výška základného imania musí zostať neporušená, - zložitejšie a drahšie zrušenie.

Zdroj: KORENKOVÁ, Marcela. *Podnikateľské minimum*. Nitra: Univerzita Konštantína Filozofa, 2018. ISBN 978-80-558-1298-4

Príloha 3 – Vzorec na výpočet bodu zvratu

$$N = T \quad (2.1)$$

$$FN + v_{nj} \cdot Q = p \cdot Q \quad (2.2)$$

$$Q = \frac{FN}{p - v_{nj}} \quad (2.3)$$

Vysvetlivky:

N...náklady

T...tržby

Q...množstvo

P...cena

FN...fixné náklady

V_{nj}...variabilné náklady na jednotku

Zdroj: KRAUSEOVÁ, Jaruše a kol. *Finanční projekt firmy do kapsy*. Praha: Bilance, 2013. ISBN 978-80-86371-57-3

Príloha 4 – Rozvaha firmy

Aktiva (majetek)	Pasiva (zdroje financování majetku)	
Dlouhodobý majetek <ul style="list-style-type: none"> ▪ dlouhodobý nehmotný majetek ▪ dlouhodobý hmotný majetek ▪ dlouhodobý finanční majetek 	Dlouhodobé zdroje financování (kapitál)	Vlastní kapitál <ul style="list-style-type: none"> ▪ základní kapitál ▪ kapitálové fondy ▪ fondy ze zisku ▪ výsledek hospodaření minulých let ▪ výsledek hospodaření běžného účetního období
		Cizí dlouhodobé zdroje <ul style="list-style-type: none"> ▪ dlouhodobé závazky ▪ dlouhodobé úvěry
Oběžná aktiva <ul style="list-style-type: none"> ▪ zásoby ▪ pohledávky ▪ krátkodobý finanční majetek 	Cizí krátkodobé zdroje financování <ul style="list-style-type: none"> ▪ krátkodobé závazky ▪ krátkodobé úvěry 	

Zdroj: SRPOVÁ, Jitka a Václav ŘEHOŘ a kolektiv. *Základy podnikání*. Praha: Grada Publishing, 2010. ISBN 978-80-247-3339-5.

Príloha 5 – Prihláška do zariadenia Alžbetka



PRIHLÁŠKA DIEŤAŤA DO DETSKÉHO ZARIADENIE ALŽBETKA

ÚDAJE DIEŤAŤA:

MENO:_____ **PRIEZVISKO:**_____

DÁTUM NARODENIA:_____

BYDLISKO:_____

ZDRAVOTNÝ STAV DIEŤAŤA: Lekárske potvrdenie, že dieťa netrpí závažnými ochoreniami, ktoré by prekážalo pobytu v kolektíve.

PEČIATKA A PODPIS OŠETRUJÚCEHO LEKÁRA:_____

ÚDAJE RODIČOV DIEŤAŤA – MATKA:

MENO A PRIEZVISKO:_____

BYDLISKO:_____

TELEFONICKÝ KONTAKT:_____

ÚDAJE RODIČOV DIEŤAŤA – OTEC:

MENO A PRIEZVISKO:_____

BYDLISKO:_____

TELEFONICKÝ KONTAKT:_____

V POV. PODHRADÍ DŇA_____ **PODPIS RODIČA**_____

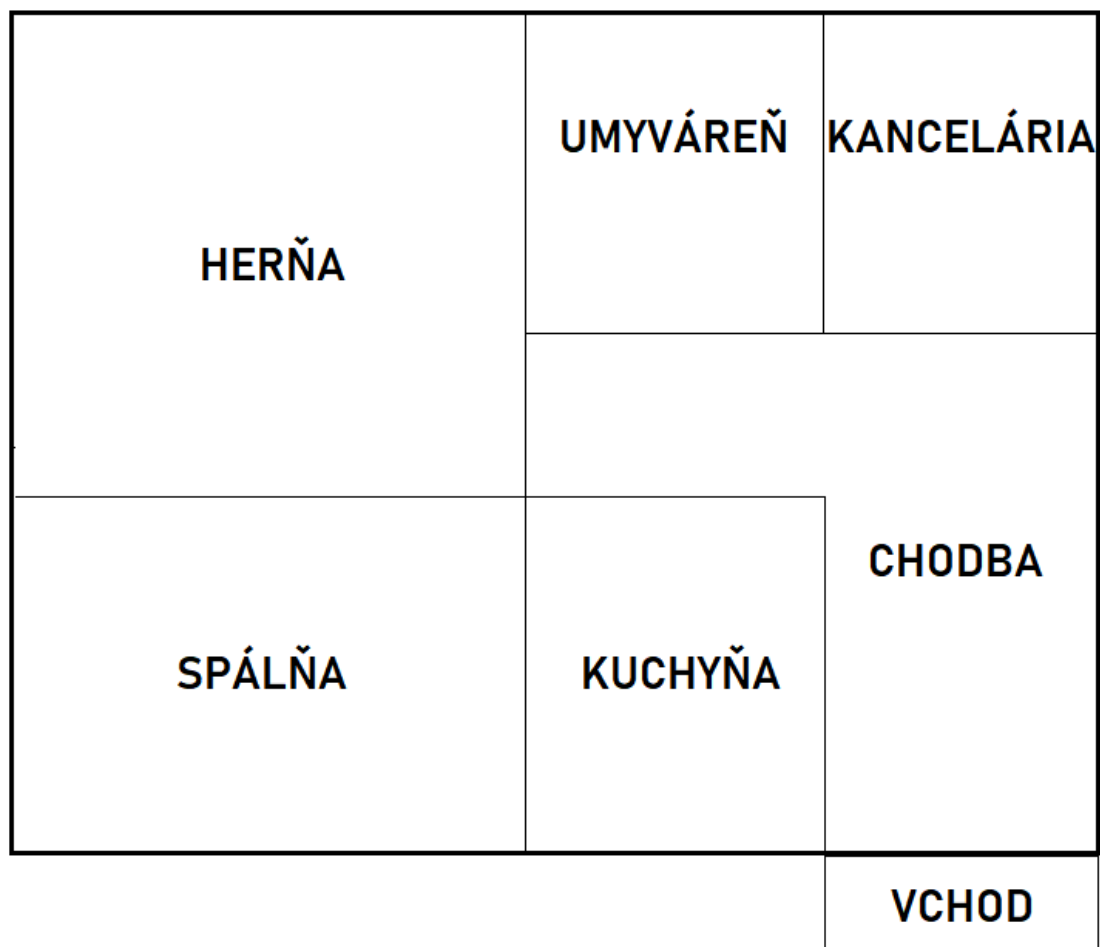
Zdroj: Vlastné spracovanie

Príloha 6 – Výška sedu stoličiek a výška stolových dosiek podľa Európskej normy EN 1729 – 1

Rozmer	0	1	2	3	4	5	6	7
Výška dieťaťa (cm)	80 - 95	93 - 116	108 - 121	119 - 142	133 - 159	146 - 176.5	159 - 188	174 - 207
Výška sedáka stoličky (cm)	21	26	31	35	38	43	46	51
Výška stolovej dosky (cm)	40	46	53	59	64	71	76	82

Zdroj: Ako vybrať výšku stoličky a stola pre deti. *Maquita - Educational Materials Distribution* [online]. [cit. 2020-04-22]. Dostupné z: <https://www.maquita.eu/produkty/skolsky-nabytok/ako-vybrat-vysku-stolicky-a-stola-pre-deti>

Príloha 7 – Náskres zariadenia



Zdroj: Vlastné spracovanie

Príloha 8 – Harmonogram dňa pre deti do 18 mesiacov

Čas	Aktivita
06:30 – 08:00	Prijem detí od rodičov, ranné dospelávanie, prebaľovanie, individuálne kŕmenie, relaxačné cvičenia
08:00 – 8:30	Raňajky (podľa potreby sú deti kŕmené)
8:30 – 10:30	Postupné vstávanie spinkajúcich detí, prebaľovanie, individuálna činnosť (vzdelávanie s deťmi)
10:30 – 11:30	Prechádzka vonku (závisí od počasia),
11:30 – 12:00	Obed (podľa potreby sú deti kŕmené), prebaľovanie, ukladanie k spánku
12:00 – 14:00	Spánok detí
14:00 – 15:00	Postupné prebúdzanie detí, olovrant,
15:00 – 16:30	Voľná hra detí a individuálne činnosti, pobyt vonku (závisí podľa počasia), odovzdávanie detí rodičom

Zdroj: Vlastné spracovanie

Príloha 9 – Harmonogram dňa pre deti od 19 mesiacov do 36 mesiacov

Čas	Aktivita
06:30 – 08:00	Príjem detí od rodičov, ranné dospelávanie, pohybové a relaxačné cvičenia, osobná hygiena
08:00 – 08:30	Raňajky (návyky na správne stolovanie)
8:30 – 08:50	Rozvoj programotnosti (rozvoj slovnej zásoby, pomenovanie obrázkov, čítanie knižiek, matematické predstavy)
08:50 – 09:30	Výchovno–vzdelávacie aktivity (výtvarná, telesná, hudobná a pracovná výchova – maľovanie, lepenie, strihanie, navliekanie, cvičenie...)
09:30 – 10:00	Hygiena a desiata
10:00 – 11:30	Pobyt vonku (dĺžka pobytu vonku sa bude líšiť podľa počasia)
11:30 – 12:00	Hygiena, obed
12:00 – 12:30	Príprava na spánok, relaxácia
12:30 – 14:00	Spánok detí, oddych
14:00 – 15:00	Postupné prebúdzanie detí, osobná hygiena, olovrant
15:00 – 16:30	Pobyt vonku (podľa počasia), voľné hry, relaxačné a pohybové aktivity, odovzdávanie detí rodičom

Zdroj: Vlastné spracovanie



**DETSKÉ ZARIADENIE
ALŽBETKA**



**Otváracia doba:
PO–PIA 06:30 – 16:30 h**

**Sídlo: Považské Podhradie 165,
017 04 Považská Bystrica**

Zdroj: Vlastné spracovanie

Príloha 11 – SWOT analýza

Silné stránky	Váha	Hodnotenie	Súčin
V mieste podnikania žiadna konkurencia	0,20	4	0,8
Trhový potenciál	0,25	4	1
Individuálny prístup k požiadavkám klientom	0,15	3	0,45
Ponuka poldennej a hodinovej starostlivosti	0,15	4	0,6
Celoročná prevádzka	0,10	2	0,2
Kľudná a bezpečná lokalita	0,15	3	0,45
Súčet			3,5
Slabé stránky			
Začínajúci podnik	0,15	-1	-0,15
Neskúsenosť s vedením podniku	0,3	-3	-0,9
Náročné vedenie podniku z hľadiska zákonov, vyhlášok a hygienických požiadavok	0,3	-4	-1,2
Nedôvera zákazníkov k súkromnému zariadeniu	0,25	-2	-0,5
Súčet			-2,75
Σ Silných a slabých stránok			0,75
Príležitosti			
Nedostatok kapacít v mestských jasliach	0,3	4	1,2
Spolupráca so Základnou školou s Materskou školou v Považskom Podhradí	0,2	3	0,6
Rozvoj okolitých dedín	0,25	3	0,75
Ponuka služieb a prístupu, ktorý na trhu nie je /chýba	0,25	3	0,75
Súčet			3,30
Hrozby			
Nezáujem o ponúkanú službu	0,10	-2	-0,2
Rapidný pokles pôrodnosti v okrese	0,20	-3	-0,6
Sprísnenie legislatívnych podmienok a zákonov	0,25	-4	-1,00
Vstup ďalšej konkurencie	0,20	-2	-0,4
Miera solventnosti zákazníkov	0,10	-1	-0,10
Pracovný trh a ponuka – kvalifikácia zamestnancov, ich očakávanie a motivácia pracovať v školstve	0,15	-2	-0,30
Súčet			-2,6
Σ Príležitostí a hrozieb			0,70

Zdroj: Vlastné spracovanie

Príloha 12 - Dotazník

Dotazník ohľadne záujmu obyvateľov z okresu Považská Bystrica o využívanie zariadenia starostlivosti o dieťa do troch rokov:

Vážený respondent,

volám sa Dominika Minárová a som študentka tretieho ročníka Ekonomickej fakulty VŠB-TU Ostrava. Rada by som Vás požiadala o vyplnenie krátkeho dotazníka, ktorý bude slúžiť ako podklad pre vypracovanie mojej bakalárskej práce, ktorá sa týka vytvorenia podnikateľského plánu na zariadenie starostlivosti o dieťa do troch rokov. Dotazník je anonymný a jeho vypracovanie Vám zaberie menej ako štyri minúty.

Ďakujem za Vašu pomoc.

1. Aké je Vaše pohlavie?
 - a) žena
 - b) muž

2. Aký je Váš vek?
 - a) do 25 rokov
 - b) 26 – 30 rokov
 - c) 31 – 37 rokov
 - d) 38 a viac

3. V súčasnej dobe:
 - a) nemám žiadne dieťa, ale plánujem
 - b) mám jedno dieťa
 - c) mám dve a viac detí

4. Staráte sa o dieťa do 3 rokov?
 - a) áno
 - b) nie

5. V prípade, že sa nemôžete starať o dieťa, akú formu starostlivosti by ste využili?
- a) opatrovateľka
 - b) zariadenie starostlivosti o dieťa do troch rokov (detské jasle)
 - c) príbuzný
 - d) vlastná odpoveď:
6. Myslíte si, že v okolí Považskej Bystrice je dostatočný počet zariadení, ktoré poskytujú starostlivosť o dieťa do troch rokov?
- a) áno
 - b) nie
7. V prípade, že by sa v okolí Považskej Bystrice otvorilo nové zariadenie poskytujúce starostlivosť o dieťa do troch rokov, využili by ste túto službu?
- a) áno
 - b) možno áno (záležala by to na aktuálnej situácii)
 - c) nie
 - d) neviem posúdiť
8. Akú formu poskytovania starostlivosti by ste najviac využívali? (možnosť viacerých odpovedí)
- a) celodenná starostlivosť
 - b) poldenná starostlivosť
 - c) hodinová starostlivosť
 - d) víkendy + sviatky
9. Ako často by ste danú službu využívali?
- a) každodenne
 - b) 3-4 krát týždenne
 - c) 2-3 krát týždenne
 - d) 1 krát týždenne
 - e) niekoľkokrát do mesiaca

10. V akom veku dieťaťa by ste boli ochotný umiestniť dieťa do zariadenia?
- a) do 12 mesiacov
 - b) od 12 mesiacov do 2 rokov
 - c) od 2 do 3 rokov
11. Aká otváracia doba by Vám najviac vyhovovala?
- a) 06:00-16:00
 - b) 06:30-16:30
 - c) 07:00-17:00
 - d) 07:30-17:30
 - e) 08:00-18:00
 - f) Vlastná odpoveď
12. Aký najvyšší poplatok by ste boli ochotný zaplatiť za využitie služby v zariadení za mesiac (21 dní) - celodenná starostlivosť (možnosť uplatnenia príspevku na starostlivosť o dieťa do troch rokov vo výške 280 €)
- a) do 290 €
 - b) 291-320 €
 - c) 321-350 €
 - d) 350 a viac
13. Akú najvyššiu čiastku by ste boli ochotný zaplatiť za hodinovú starostlivosť?
- a) 2,50-3 €
 - b) 3-4 €
 - c) 4 € a viac
14. Prosím, uveďte miesto bydliska:

Zdroj: Vlastné spracovanie

CENNÍK ZARIADENIA ALŽBETKA

CELODENNÁ MESAČNÁ STAROSTLIVOSŤ

Dieťa navštevuje zariadenie Alžbetka každý deň počas celého mesiaca a to 06:30 - 16:30 hodiny.

CELODENNÁ STAROSTLIVOSŤ.....310 € / mesiac

STRAVA (raňajky, desiata, obed a olovrant).....2,38 € / deň

POLDENNÁ MESAČNÁ STAROSTLIVOSŤ

Dieťa navštevuje zariadenie Alžbetka počas celého mesiaca 06:30 – 12:30 hodiny.

POLDENNÁ STAROSTLIVOSŤ.....230 € / mesiac

STRAVA (raňajky, desiata a obed).....2,18 / deň

HODINOVÁ STAROSTLIVOSŤ

Poskytovaná hodinová starostlivosť je možná, len v prípade nenaplnenej kapacity zariadenia. Cena stravy je určená, podľa toho na koľko hodín bude dieťa umiestnené v zariadení.

HODINOVÁ STAROSTLIVOSŤ.....3,00 / hod.

Možnosť využitia rodičovského príspevku do 3 rokov dieťaťa, ktoré sa poskytuje vo výške **280,00 € mesačne**. Rodičovský príspevok poskytuje Úrad práce sociálnych vecí a rodiny Slovenskej republiky.

Zdroj: Vlastné spracovanie

Detské zariadenie Alžbetka



Otvárame detské zariadenie pre Vaše detičky, o ktoré sa budeme s láskou starať.

Ponúkame celodennú, poldennú a jednorázovú starostlivosť pre deti od jedného do troch rokov.

Kde nás nájdete?

Považské Podhradie 165, 017 04 Považská Bystrica

Prihlášky na tel. číse: **0903 866 275**

**Viac informácií buď na tel. číse alebo emailom
info@detskézariadeniealz.sk**

Tešíme sa na Vás.

Zdroj: Vlastné spracovanie

Príloha 15 – Odvody zamestnávateľa za zamestnanca

<i>Pomocná opatrovatel'ka (hrubá mzda 610 €)</i>		
<i>Typ poistenia:</i>	<i>Sadzba poistného v %</i>	<i>Čiastka</i>
Nemocenské	1,40%	8,54 €
Starobné	14,00%	85,40 €
Invalidné	3,00%	18,30 €
Poistenie v nezamestnanosti	1,00%	6,10 €
Garančné	0,25%	1,53 €
Úrazové	0,80%	4,88 €
Rezervný fond solidarity	4,75%	28,98 €
Odvody do sociálnej poisťovne	25,20%	153,72 €
Odvody do zdravotnej poisťovne	10,00%	61,00 €
Odvody spolu	-	214,72 €

Zdroj: Vlastné spracovanie

<i>Upratovačka (hrubá mzda 300 €)</i>		
<i>Typ poistenia:</i>	<i>Sadzba poistného v %</i>	<i>Čiastka</i>
Nemocenské	1,40%	4,20 €
Starobné	14,00%	42,00 €
Invalidné	3,00%	9,00 €
Poistenie v nezamestnanosti	1,00%	3,00 €
Garančné	0,25%	0,75 €
Úrazové	0,80%	2,40 €
Rezervný fond solidarity	4,75%	14,25 €
Odvody do sociálnej poisťovne	25,20%	75,60 €
Odvody do zdravotnej poisťovne	10,00%	30,00 €
Odvody spolu	-	105,60 €

Zdroj: Vlastné spracovanie